

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketoiminta ja kulttuuri Imatra  
Majoitus- ja ravitsemisala  
Matkailun koulutusohjelma

Kaisa Kangasmäki, Laura Iljin

## **Tapahtumien suunnittelu, case: Holiday Club Saimaan jääareena**

## **Tiivistelmä**

Kaisa Kangasmäki, Laura Iijin

Tapahtumien suunnittelu, case: Holiday Club Saimaan jääareena, 53 sivua, 2 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketoiminta ja kulttuuri Imatra

Majoitus- ja ravitsemisala

Matkailun koulutusohjelma

Opinnäytetyö 2012

Ohjaajat: lehtori Ilkka Lehtola, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön aiheena oli laatia erilaisia tapahtumasuunnitelmia Holiday Club Saimaan jääareenalle. Tarkoituksena oli lisätä jääareenan käyttöä. Tapahtumasuunnitelmat laadittiin eri kohderyhmille: koululaisille, opiskelijoille, perheille, taitoluistelijoille ja kuntoilijoille. Työn aihe syntyi, kun opinnäytetyön tekijöitä pyydettiin järjestämään tapahtuma jääareenalle. Tekijät olivat huomanneet, että jääareenan käyttöä tulee lisätä suunnittelemalla uusia tapahtumia eri kohderyhmille. Tavoitteena oli tehdä mahdollisimman realistisia tapahtumasuunnitelmia, joita yritys voisi hyödyntää toteuttamalla tapahtumat tulevaisuudessa.

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena projektina. Opinnäytetyön teoriaosuus laadittiin perehtymällä tapahtuman järjestämiseen liittyvään kirjallisuuteen ja tutkimuksiin. Tapahtuma-areenan mahdollisia käyttäjiä haastateltiin niin sähköpostitse, puhelinhaastattelulla sekä henkilökohtaisella haastattelulla. Saadun tiedon avulla laadittiin ehdotuksia erilaisista tapahtumista. Holiday Club Saimaan harrastepäällikön kanssa keskusteltiin erilaisista ideoista, mitä voisi toteuttaa jääareenalla.

Tuloksena syntyi erilaisia tapahtumasuunnitelmia Holiday Club Saimaan jääareenalle.

Asiasanat: Holiday Club Saimaa, jääareena, tapahtuma, tapahtumasuunnittelu

## **Abstract**

Kaisa Kangasmäki, Laura Iljin

Event planning, case: Holiday Club Saimaa Ice Arena, 53 Pages, 2 Appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Business and Culture Imatra

Faculty of Tourism and Hospitality

Degree Programme in Tourism

Bachelor's Thesis 2012

Instructor: Mr Ilkka Lehtola, Senior Lecturer, Saimaa UAS

The purpose of the thesis was to plan different events to Holiday Club Saimaa ice arena. The aim was to increase the use of the Ice arena. Event plans were made to different target groups for example students in elementary school and universities, families, figure skaters and athletes. The idea of the thesis came when we were asked to organize an event to the ice arena. We have noticed that the use of the ice arena needs increasing by designing new events for different target groups. The goal was to make realistic event plans which the company could use to arrange events in the future.

The thesis was made as a functional project. The theoretical parts of the thesis were made by studying event organising, literature and researches. Possible users of the ice arena were interviewed with email, phone interviews and personal interviews. We have been discussing with Holiday Club Saimaa activities manager what could be organized in the ice arena.

As a result we made different event plans to Holiday Club Saimaa ice arena.

Keywords: Holiday Club Saimaa, ice arena, event, event planning

## Sisältö

1	Johdanto .....	7
2	Tapahtuma .....	8
2.1	Tapahtuman suunnittelu .....	8
2.1.1	Tapahtuman tavoitteet .....	9
2.1.2	Tapahtuman kohderyhmä .....	9
2.1.3	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	10
2.1.4	Tiedottaminen ja markkinointi .....	11
2.1.5	Tapahtuman budjetointi .....	12
2.1.6	Tapahtuman turvallisuus .....	13
2.1.7	Yhteistyökumppanit .....	14
2.1.8	Tapahtuman järjestäminen .....	15
3	Holiday Club Saimaa .....	17
3.1	Jääareena .....	18
3.2	Salakapakka .....	19
4	Opinnäytetyön laatiminen .....	19
4.1	Menetelmät ja työtavat .....	20
5	Tapahtuman suunnittelu .....	20
5.1	Opiskelijoiden juhlat Holiday Clubin jääareenalla .....	20
5.1.1	Tapahtuman teema .....	21
5.1.2	Tapahtuman tavoitteet .....	21
5.1.3	Tapahtuman kohderyhmä .....	22
5.1.4	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	22
5.1.5	Tiedottaminen ja markkinointi .....	23
5.1.6	Budjetti ja rahoitus .....	23
5.1.7	Tapahtuman turvallisuus .....	23
5.1.8	Yhteistyökumppanit .....	24
5.1.9	Tapahtuman järjestäminen .....	24
5.2	Taitoluistelijoiden pikkujoulut Holiday Clubin jääareenalla .....	26
5.2.1	Tapahtuman tavoitteet .....	27
5.2.2	Tapahtuman kohderyhmä .....	27
5.2.3	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	28
5.2.4	Tiedottaminen ja markkinointi .....	28
5.2.5	Budjetti ja rahoitus .....	28
5.2.6	Tapahtuman turvallisuus .....	29
5.2.7	Yhteistyökumppanit .....	29
5.2.8	Tapahtuman järjestäminen .....	30

5.2.9	Taitoluisteluvalmentajan haastattelu .....	32
5.3	Koko perheen lätkäpäivä .....	33
5.3.1	Tapahtuman tavoitteet.....	33
5.3.2	Tapahtuman kohderyhmä .....	34
5.3.3	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	34
5.3.4	Tiedottaminen ja markkinointi.....	35
5.3.5	Budjetti ja rahoitus.....	35
5.3.6	Tapahtuman turvallisuus .....	36
5.3.7	Yhteistyökumppanit .....	36
5.3.8	Tapahtuman järjestäminen.....	36
5.3.9	Holiday Club Saimaan työntekijän haastattelu .....	38
5.4	Koululaisten jäärieha.....	38
5.4.1	Tapahtuman tavoitteet.....	39
5.4.2	Tapahtuman kohderyhmä .....	40
5.4.3	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	40
5.4.4	Tiedottaminen ja markkinointi.....	40
5.4.5	Budjetti ja rahoitus.....	41
5.4.6	Tapahtuman turvallisuus .....	41
5.4.7	Yhteistyökumppanit .....	41
5.4.8	Tapahtuman järjestäminen.....	42
5.4.9	Sähköpostitiedustelu rehtorille .....	43
5.5	Kuntojumppaa jäällä .....	43
5.5.1	Tapahtuman tavoitteet.....	44
5.5.2	Tapahtuman kohderyhmä .....	44
5.5.3	Toimintasuunnitelma ja aikataulut .....	44
5.5.4	Tiedottaminen ja markkinointi.....	45
5.5.5	Budjetti ja rahoitus.....	45
5.5.6	Tapahtuman turvallisuus .....	45
5.5.7	Yhteistyökumppanit .....	45
5.5.8	Tapahtuman järjestäminen.....	46
6	Yhteenveto ja arviointi .....	47
7	Jatkotoimenpide-ehdotukset.....	47
	Taulukot .....	49
	Lähteet .....	50

Liitteet

Liite 1 Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskunnan puheenjohtajan sähköposti kysely

Liite 2 Koululaisten jäärieha, rehtorin sähköpostikysely

# 1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä suunnittelemme tapahtumia koululaisille, opiskelijoille, perheille, taitoluistelijoille ja kuntoilijoille. Olemme molemmat töissä Holiday Club Saimaalla ja olemme huomanneet kysyntää erilaisille tapahtumille. Päätimme keskittyä opinnäytetyössämme Holiday Club Saimaan jääareenan tapahtumien suunnitteluun, sillä mielestämme jääareenaa tulisi hyödyntää enemmän, kuin mitä sitä tällä hetkellä käytetään.

Tavoitteena on suunnitella erilaisia tapahtumia eri kohderyhmille Holiday Club Saimaan jääareenalle. Tapahtumasuunnitelmien avulla Holiday Club Saimaan on helppo toteuttaa kyseiset tapahtumat. Tarkoituksena on lisätä jääareenan käyttökapasiteettia. Teemme valmiita tapahtumasuunnitelmia, joiden pohjalta on mahdollista järjestää tapahtuma nopean aikataulun avulla. Haluamme selvittää, mitä kuuluu tapahtuman järjestämiseen, kuinka budjetti jaetaan sekä miten tapahtumaa tulee markkinoida ja kenelle. Opinnäytetyön tavoitteena on myös luoda onnistunut ja hyvä raportti erilaisten tapahtumien suunnittelusta ja markkinoinnista. Tavoitteena on, että markkinointi saavuttaa oikean kohderyhmän asiakkaat ja tapahtuma on suunniteltu oikealle kohderyhmälle. Haasteellista on suunnitella realistisia tapahtumia jääareenalle, sillä luistelu voi olla osalle asiakkaista liian suuri kynnys osallistua tapahtumaan.

Tulemme kertomaan tarkemmin Holiday Club Saimaasta ja tapahtumapaikasta. Perehdymme tapahtumanjärjestämisen teoriaan ja sen pohjalta kirjoitamme tapahtumasuunnitelmat. Kerromme jokaisen tapahtuman suunnitelmassa yksityiskohtaiset tiedot, toimintasuunnitelman ja aikataulut sekä tapahtuman kohderyhmän ja markkinointisuunnitelman. Perehdymme tapahtuman turvallisuuden huolehtimiseen turvallisuussuunnitelmalla. Teemme tapahtumille budjetointisuunnitelman sekä kerromme mahdollisista yhteistyökumppaneista.

Tämä opinnäytetyö merkitsee yhteistyökumppanille jääareenan käytön kasvua ja tunnettavuutta. Tapahtumat tuovat yhteistyökumppanille uusia asiakkaita eri kohderyhmistä. Tulemme oppimaan, mitä kaikkea tapahtuman suunnitteluun kuuluu ja ymmärtämään suunnitteluvaiheen tärkeys. Pääsemme hyödyntämään

opittuja asioita ja käyttämään omaa luovuutta tapahtumien suunnittelussa. Tapahtumasuunnitelmien toteutuminen tulevaisuudessa merkitsisi meille paljon.

## **2 Tapahtuma**

Tapahtumia voi olla erilaisia. Tapahtumia voidaan luokitella koon, sisällön ja muodon mukaan. Esimerkkejä luokittelusta ovat muun muassa paikalliset, suuret, alueen tai kaupungin imagoa nostattavat, kulttuuri, urheilu ja liiketoimintatapahtumat. (Bowdin, Allen, O'Toole, Harris & McDonnel 2006, 15-20.)

Robinson, Dickson ja Wale (2010, 13) määrittelevät tapahtuman kattavan muun muassa konsertteja, hyväntekeväisyystapahtumia, urheilutapahtumia, kokouksia, konferensseja, juhlia, häitä, taidetapahtumia, teatteria, rahankeruutapahtumia ja festivaaleja.

Tapahtumia voidaan eritellä myös toteuttamistavan mukaan. Niitä ovat itse rakennettu tapahtuma, ostettu tapahtuma, ketjutettu tapahtuma ja kattotapahtuma. Itse rakennettu tapahtuma on itse suunniteltu ja rakennettu tapahtuma. Tapahtumassa organisaatio saa päättää koko tapahtuman sisällön täysin itse. Haasteena tässä on työntekijöiden lisääntyvä työn määrä ja osaaminen puute. Ostettu tapahtuma helpottaa työmäärää, ja yritys saa heille räätälöidyn tapahtuman. Tapahtuman järjestämisen helppous näkyy kuitenkin kustannuksissa. Ketjutettu tapahtuma sisältää valmiita paketteja, joita muokataan halutun idean ja teeman ympärille. Haasteena on saada valmis paketti tukemaan organisaation imagoa. Kattotapahtumassa teema tulee valmiina. Asiakkailla on tietty ennakkokäsitys, mitä tapahtuma tulee sisältämään. (Vallo & Häyrinen 2003, 69-72.)

### **2.1 Tapahtuman suunnittelu**

Tapahtuman suunnittelu alkaa ideoinnista, miksi tapahtuma järjestetään, mikä on tapahtuman hyöty yritykselle ja tapahtuman asiakkaille. Tapahtuman tiedoista ilmenee tulevan tapahtuman pääpiirteet.



Tapahtuman nimestä tulisi selvittää, minkälainen tapahtuma on kyseessä ja kenelle se järjestetään. Tapahtuman suunnitteluvaiheessa on hyvä käydä läpi erilaisia ideoita sekä haastatella mahdollisia yhteistyökumppaneita, jotta selviää, mitkä ovat heidän toiveensa ja odotuksensa kyseisestä tapahtumasta.

### **2.1.1 Tapahtuman tavoitteet**

Jokaiselle tapahtumalle tulee asettaa tavoite. Eri tapahtumille tavoitteet ovat erilaisia, esimerkiksi lipputulot, kävijämäärä, imagon kohentaminen, julkisuus, hyväntekeväisyys, jonkin tärkeän asian esiin tuominen, uusien asiakkaiden saaminen yritykselle ja lisämyynti oheispalveluille.

Tavoitteen tulee olla selkeä ja yksinkertainen, jolloin yleensä päästään parempaan lopputulokseen. Tavoitteet vaihtelevat eri tapahtumille, sillä tapahtuman kohderyhmä on yksi suuri vaikuttava tekijä tapahtuman tavoitteisiin. Tapahtuman tavoitteiden toteutuessa saadaan aikaan onnistunut tapahtuma.

### **2.1.2 Tapahtuman kohderyhmä**

Tapahtumaa järjestäessä tulee huomioida kenelle tapahtuma on suunnattu. Mikään yksittäinen tapahtuma ei voi olla menestys, jos se on suunnattu kaikille, sillä silloin tapahtuman todellinen potentiaali ja paras kohderyhmä jäävät saavuttamatta. Tapahtuman oikea kohderyhmä tulee tuntea hyvin: kohderyhmän toiveet, kiinnostuksen kohteet, harrastukset sekä, minkälainen joukko henkilöitä on hyvä tietää etukäteen. Silloin pystyy tekemään oikeanlaisen tapahtuman oikealle kohderyhmälle. (Vallo & Häyrinen 2003, 62.)

Kohderyhmän tulee olla selkeä. Tapahtuman järjestäjien tulee huomioida, onko kyseessä tapahtuma miehille, naisille, perheille, nuorille, iäkkäille, urheilun ja musiikin ystäville. Tapahtuman järjestäjät eivät järjestä tapahtumaa itselleen vaan ennalta määritetylle kohderyhmälle. Järjestäjien tulee analysoida tarkkaan, mikä on tapahtuman kohderyhmä. Kohderyhmä ja tapahtuman tavoite kertoo yleensä jo ennalta, minkälaista tapahtumaa ollaan järjestämässä. Jokainen tapahtuma tulisi suunnitella ja järjestää yhtä hyvin riippumatta kohderyhmästä. (Vallo & Häyrinen 2003, 135.)

Halusimme tässä opinnäytetyössä suunnitella tapahtumia erilaisille kohderyhmille Holiday Club Saimaan jääareenalle. Jäällä on mahdollista järjestää hyvin erilaisia tapahtumia, mikä takaa erilaisten ihmisten ja ryhmien viihtymisen jäällä, oli kyseessä ammattilainen tai harrastelija.

### 2.1.3 Toimintasuunnitelma ja aikataulut

Tapahtumasuunnittelussa ja tapahtuman järjestämisessä on tärkeää tehdä aikataulu, milloin mikäkin hoidetaan ja missä järjestyksessä. Tapahtumasuunnittelu aloitetaan noin kaksi kuukautta ennen tapahtuman järjestämistä, riippuen kuitenkin tapahtuman koosta, suurempien tapahtumien suunnittelu aloitetaan jopa vuosia ennen tapahtumaa. (Vallo & Häyrinen 2003, 179.)

Suunnitteluvaihe	Tapahtuman toteutus	Jälkimarkkinointi
75 % / 6 vkoa	10 % / 0,8 vkoa	15 % / 1,2 vkoa
Projektin käynnistys Resursointi Vaihtoehtojen tsekkaus Päätökset ja varmistaminen Käytännön organisointi	Rakennusvaihe Itse tapahtuma Purkuvaihe	Kiitokset asianomaisille Materiaalin toimitus Palautteen kerääminen ja työstäminen Yhteydenottopyyntöjen hoitaminen Yhteenveto

Taulukko 1. Tapahtumaprosessin kulku (Vallo & Häyrinen 2003, 178)

Taulukossa 1 kuvataan tapahtumaprosessin kulkua. Suunnitteluvaihe on kaikista suurin, ja se tulee hoitaa hyvin, sillä silloin myös itse tapahtuma sujuu hyvin. Taulukossa 1 tapahtumaprosessi on kuvattu 8 viikon akselilla, mikä ei suurempiin tapahtumiin riitä. Tapahtumasuunnitteluun kuuluu myös

tiedotusaikataulun suunnittelu. Tiedotus alkaa vasta, kun tapahtuman sisältö on riittävän selvä. Tapahtuman aikataulu on syytä miettiä tarkkaan etukäteen, jotta tapahtuma sujuisi mahdollisimman joustavasti ja hyvin.

Tapahtumien ajankohta ja kesto on tärkeä osa tapahtuman onnistumista. Tapahtuman luonne ja kohderyhmä määräävät usein, mikä ajankohta tapahtumalle on paras mahdollinen. On syytä miettiä vuodenaikaa, viikonpäivää sekä onko tapahtuma soveltuva aamu-, päivä vai iltatapahtumaksi. Tapahtuman kesto vaikuttaa tapahtuman osallistujien määrään. Tapahtumalla tulisi olla selkeä aloitus ja päätös. (Vallo & Häyrinen 2003, 163 – 165.)

#### **2.1.4 Tiedottaminen ja markkinointi**

Markkinoinnin avulla asiakkaat saavat tiedon tapahtumasta. Ilman markkinointia asiakkaat eivät tiedä tulevasta tapahtumasta mitään. Markkinoinnin avulla luodaan asiakkaalle kiinnostava mielikuva tulevasta tapahtumasta. Markkinoidessa tapahtumaa markkinoidaan samalla myös yritystä, missä tapahtuma järjestetään, tässä tapauksessa se on Holiday Club Saimaa. Markkinointi jatkuu vielä tapahtuman jälkeenkin ja tapahtumaan osallistuvat saattavat olla potentiaalisia hotellin asiakkaita. (Bergström & Leppänen 2007, 9.)

Bergströmin ja Leppäsen (2007, 78) mukaan markkinoinnin suunnitteluvaiheessa tulee päättää segmentointitapa ja valita oikea segmentti, jolle ryhdytään markkinointi kohdentamaan. Jos yrityksellä on useita segmenttejä, jokaiselle suunnitellaan erilaiset markkinointimenetelmät.

Markkinointiviestintämenetelmä kohdennetaan segmentin mukaisesti. Valitun segmentin mediakäyttö tulee tietää. On selvitettävä, tavoitetaanko segmentin kiinnostus Internetin, television, lehtien vai postin välityksellä. (Bergström & Leppänen 2007, 78.)

Markkinoinnin ja tapahtuman yhdistämistä kutsutaan tapahtumamarkkinoinniksi. Markkinoinnin tavoitteena on saada ihminen toimimaan yritykselle hyödyllisellä

tavalla. Tapahtumamarkkinointi yhdistää yritystä tai organisaatiota kohderyhmän tai kohderyhmien houkuttelemiseksi tapahtuman avulla.

Tilaisuudessa, jossa yrityksen toiminta ja asiakkaat saadaan yhteen, voidaan hyödyntää tapahtumamarkkinointia. Tapahtumamarkkinointi on tavoitteellista toimintaa, ja sen tulisi kuulua yrityksen markkinointistrategiaan. Tapahtumamarkkinointi vahvistaa yrityksen imagoa tai tuotteita ja palveluiden brändiä. Erittäin tärkeää on määritellä tapahtuman kohderyhmä ja tavoite.

Vallon ja Häyrisen (2003, 24) mukaan tapahtumamarkkinointi koostuu seuraavista kriteereistä: tapahtuma on etukäteen suunniteltu, tavoite ja kohderyhmä on määritelty, ja tapahtumassa toteutuvat kokemuksellisuus, elämyksellisyys ja vuorovaikutteisuus.

Sisäinen markkinointi on yksi tärkeä markkinoinnin muoto tapahtuman järjestämisessä. Henkilökunnan tulee tietää tulevista tapahtumista ja olla motivoitunut, kun tapahtumat järjestetään. (Muhonen & Heikkinen 2003, 122.)

### **2.1.5 Tapahtuman budjetointi**

Aluksi on mietittävä, mistä tapahtuma saa tuottoja. Yleisesti tapahtumien tuotot tulevat pääsääntöisesti osallistumismaksuista. Tapahtumilla pyritään tuottamaan voittoa yritykselle. Budjettia suunniteltaessa on huomioitava, kuinka paljon rahaa on käytettävissä. Tapahtumaa suunniteltaessa on hyvä miettiä aikaisempia tapahtumia, mitä esimerkiksi tässä tapauksessa ovat Holiday Club Saimaalla jo aiemmin järjestetyt tapahtumat. Tapahtuman budjetoinnissa on otettava huomioon tapahtumaan liittyvät menot. Menoihin vaikuttaa, kuinka suuri tapahtuma on ja kuinka monta henkeä tapahtumaan osallistuu. Tapahtuman kohderyhmä tulee ottaa huomioon, onko kyseessä lapsia, opiskelijoita, naisia, miehiä vai joukko heterogeenisiä henkilöitä.

Ensisijaisesti budjettia suunniteltaessa on tapahtumasuunnitelman oltava tiedossa, jotta saadaan mahdollisimman realistinen budjetti suunniteltua. Näin säästytään yllätyksellisiltä menoeriltä. Budjettia laadittaessa on laskettava huolellisesti ennalta tiedettävät menot ja mahdollisimman oikeilla hinnoilla kuin

mahdollista. Myös aika on tärkeää käyttää tehokkaasti ja hyödyllisesti, sillä aika on rahaa. Budjetista noin 5 % pitää sisällään odottamattomat kustannukset, joita saattaa ilmaantua, vaikka tapahtuman suunnittelee kuinka tarkasti tahansa. Joka tilanteessa budjettia suunnitellessa on hyvä selvittää, voisiko vielä joissakin kustannuksissa säästää ja saada jotkut menoerät halvemmalla. Tulonlähteitä tapahtumissa ovat muun muassa lipunmyynti, oheistuotteiden myynti, pitopalvelu, lahjoitukset, sponsorit ja tilavuokra. Menot ovat laajemmat ja riippuvat muun muassa tapahtuman sisällöstä, laajuudesta. Menoja voivat olla tekniset puitteet, infrastruktuuri, turvallisuus, markkinointi ja henkilöstö. (Iso-Aho, 2012)

Tapahtumaa suunnitellessa budjetti pystytään tekemään tarkasti. Kiinteät kustannukset, kuten jäävuokra, voidaan laskea etukäteen. Muuttuvat kustannukset riippuvat osallistujamäärästä, esimerkiksi tarjoilu kuuluu muuttuviin kustannuksiin. (Muhonen & Heikkinen 2003, 120.) Budjetin avulla saadaan tietää kokonaiskustannukset ja kustannukset kutakin osallistujaa kohden (Eventus 2000, 40).

### **2.1.6 Tapahtuman turvallisuus**

Tapahtumaa järjestettäessä on erittäin tärkeää huolehtia tapahtuman turvallisuudesta. Kaikki erilaiset riskitekijät on otettava huomioon. Järjestyksenvalvonnan tulee olla hoidettu, ja ensiapupisteiden on oltava näkyvästi asiakkaiden tiedossa. Henkilökunnan tulee tietää, miten toimia, esimerkiksi tulipalon syttyessä.

Tapahtuman turvallisuuteen liittyy lain määrittämiä asioita. Tapahtuman järjestäjän tulee olla tietoinen kaikista laista, jotka liittyvät tapahtuman järjestämiseen. Lait ovat kokoontumis- ja järjestyksenvalvonnanlaki, pelastuslaki, terveydensuojelulaki sekä kuluttajapalveluiden laki. Tapahtuman turvallisuuteen vaikuttaa osallistujamäärä, tapahtuman luonne, aika ja paikka. (Etelä-Pohjanmaa.)

Tapaturmien varalta pitää olla kirjalliset ohjeet, miten toimia erilaisissa tapaturmatilanteissa, ja henkilökunnan tulee tietää käytännössä, mitä tapaturman sattuessa tulee tehdä. Ensiapu- ja pelastustarvikkeet tulee olla

näkyvästi esillä ja helposti saatavilla. Turvallisuuden vuoksi pitää olla suunnitelma, miten apu saadaan onnettomuuden sattuessa paikalle helpoiten ja nopeiten. (Saimaan ammattikorkeakoulu.)

Tapahtumassa voi olla paljon pieniä lapsia, joten tapaturma-alttius on silloin suurempi. Valvojia tulee olla riittävästi tapahtumassa mukana, jotta kaikkia lapsia pystytään tarkkailemaan ja vahtimaan paremmin. Tärkeää on suunnitella tapahtuma todella hyvin, jotta tapahtuma olisi mahdollisimman turvallinen lapsille. Palo- ja pelastustoimien on oltava kunnossa, ja ohjaajien pitää tietää, missä on hätäuloskäynnit ja käsisammuttimet. Jään reunalla tulee asettaa esille ensiapupakkaus, jotta pystytään heti reagoimaan, jos joku loukkaantuu. Jään kunto ja luistinten terävyys ovat turvallisuuteen vaikuttavia perustekijöitä. Kypärän käyttö jäällä pelastaa monilta suuremmilta loukkaantumisilta, ja lapsille ja pelaajille on kypärän käyttöpakko. Lumipussit jääareenalla on nopea ensiapu kaatumisiin.

### **2.1.7 Yhteistyökumppanit**

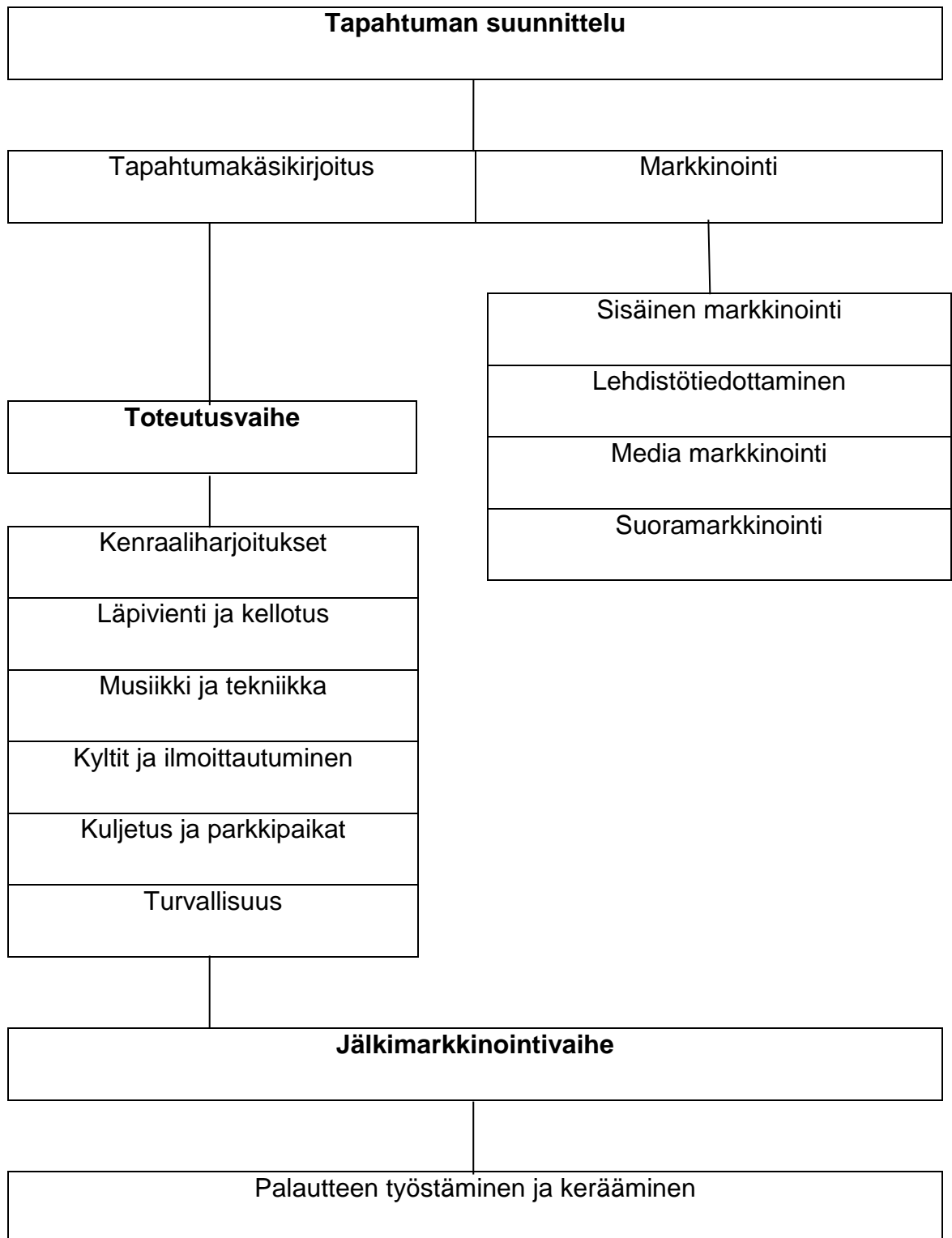
Yhteistyökumppanin mukanaolo voi pienentää kustannuksia. Silloin kustannukset voivat puolittua järjestäjien kesken. Tapahtumia on mahdollista toteuttaa yhdessä joidenkin yhteistyökumppaneiden kanssa. Yleensä on joitakin yrityksiä, jotka tavoittelevat samaa kohderyhmää, he saisivat tapahtumalleen paremman hyödyn tekemällä yhteistyötä sekä tukea omalle brändilleen. Yhteistyötä tekemällä tapahtuma on laajempi ja monipuolisempi. Osanottajia voi olla tapahtumassa enemmän, ja uusien kontaktien luominen voi onnistua paremmin. (Vallo & Häyrinen 2003, 55 – 57.)

Tässä opinnäytetyössä suunnittelemme erilaisia tapahtumavaihtoehtoja, joita Holiday Club Saimaan jääareenalla olisi mahdollista järjestää. Osa tapahtumistamme vaatii yhteistyökumppania, sillä ilman heitä tapahtumasuunnitelmamme jäisi vajaaksi. Yhteistyökumppania tarvitsemme tapahtumansuunnitteluvaiheessa, jotta saisimme suunniteltua mahdollisimman realistiset tapahtumat. Yhteistyökumppani voi lisätä tapahtuman brändiä ja imagoa, esimerkiksi Koko perheen lätkäpäivä -tapahtumassa jääkiekkoseura

Saipan mukanaolo houkuttaa enemmän asiakkaita tapahtumaan, sillä alueella Saipa on tunnettu joukkue. Taitoluistelijoiden pikkujoulut -tapahtumassa taitoluisteluseuran mukanaolo tuo tapahtumaan asiakkaat, sekä luisteluseuran osallistuessa tapahtuman suunnitteluun tapahtuma vastaa myös tilaajan toiveita.

### **2.1.8 Tapahtuman järjestäminen**

Onnistunut tapahtuma tarvitsee hyvän suunnitteluvaiheen. Markkinoinnin tulee olla tehokasta, jotta tapahtuma saavuttaa oikean kohderyhmän. Tapahtuman jälkeen on tehtävä jälkimarkkinointia. Sen avulla tiedetään, missä onnistuttiin ja mitä asioita pitää tehdä eri tavalla, jos tapahtuma järjestetään uudelleen. Jotta tämä tapahtuma onnistuu, on muistettava suunnata markkinointi oikealle kohderyhmälle. Mainoksien tulee olla houkuttelevia, ja niiden tulee antaa mielikuva, että osallistuminen on helppoa kaikille. Näin rohkaistaan asiakkaita ja sitä kautta niitä saadaan enemmän. Vallon ja Häyrisen (2003) mukaan on tehty ohessa oleva kuvio (1), mikä tiivistää koko tapahtuman järjestämisprosessin.



Taulukko 2. Tapahtuman järjestämisprosessi

Teosto ry on musiikin tekijöiden ja kustantajien tekijänoikeusjärjestö, joka edustaa säveltäjiä, sanoittajia, sovittajia ja musiikin kustantajia. Tapahtumaa järjestettäessä tulee Teostolta pyytää luvat musiikin käyttöön, ja heille on maksettava korvauksia elävän ja tallennetun musiikin käytöstä. Myös esityslupa



tulee hakea Teostolta. Esityslupa tulee hakea aina ennen tapahtumaa. Musiikin käytöstä on myös maksettava tekijänoikeuskorvauksia Gramex ry:lle, heille maksetaan aina korvauksia huolimatta tekniikasta, jolla musiikki soitetaan. (Lampinen 2011, 24 – 25.)

### **3 Holiday Club Saimaa**

Yhteistyö Holiday Club Saimaan kanssa syntyi, sillä olemme molemmat töissä Holiday Club Saimaalla. Yritys oli jo meille entuudestaan tuttu ja molemmilla meillä oli käsitys, minkälaisia tapahtumia Holiday Club Saimaan asiakkaat ovat toivoneet. Holiday Clubin jääareenalle on mahdollista järjestää erilaisia tapahtumia eri kohderyhmille. Ideoimme erilaisia tapahtumia jäälle, niin perheille, aikuisille, opiskelijoille, koululaisille kuin jääurheilun harrastajille. Opinnäytetyön tekeminen omalle työpaikalle on osittain helpompaa, sillä paikka sekä toimintatavat ovat jo tuttuja.

Holiday Club Saimaa on Lappeenrannan Rauhassa sijaitseva lomakeskus. Holiday Club Saimaa avattiin lokakuussa 2011. Alun perin Rauhan alue rakennettiin 1800-luvun loppupuolella kylpylaitokseksi venäläisille turisteille, joten noin pari sataa vuotta myöhemmin on palattu takaisin juurille. Rauhan sairaala toimi alueella 1920-luvun jälkeen niin sotasairaalana, tuberkuloosisairaalana, synnytyslaitoksena, keuhkoparantolana sekä mielisairaalana. Holiday Clubin Linna-hotellin tiloista sairaalatoiminta lakkasi vuonna 2000.

Holiday Club Saimaalla on kaiken kaikkiaan 1300 vuodepaikkaa: 221 hotellihuonetta, 63 Villas-huoneistoja ja loma-asuntoja. Holiday Club Saimaalla on kolme hotellia. Club-hotellissa on 137 hotellihuonetta, hotelli on perheille suunnattu lisävuodemahdollisuuksineen. Gant-hotellissa on 21 huonetta, huoneet on sisustettu Gantin tuotteita käyttäen. Linna-hotelli on aikuisille

suunnattu hotelli, joka sijaitsee Rauhan vanhan sairaalan tiloissa täysin kunnostettuna.

Alue on alati kasvavaa, vuonna 2020 mennessä Rauhan alueelle on suunnitteilla 8000 vuodepaikkaa. Rauhaan valmistuu kauppakeskus Capri vuonna 2013 sekä 18-reikäinen golf-kenttä kesällä 2013. Vuonna 2013 tulee myös Angry Birds -puisto Rauhaan. Holiday Club on monipuolinen lomakeskus. Hotellista löytyy kylpylä saunamaailmoineen, 12-ratainen keilahalli, kuntosali, tankotanssisali, ravintolamaailma. Ravintolamaailma sisältää kolme erilaista ravintolaa. Le Biff A'la carte pihviravintola, Easy Kitchen buffet ravintola, jossa tarjoillaan hotellin asiakkaiden aamiainen, lounas- sekä illallisbuffet, Beatles-baari ja aula-baari tarjoavat pientä purtavaa sekä virvokkeita. (Holiday Club Saimaa.)

### **3.1 Jääareena**

Holiday Clubin jääareena on täysimittainen NHL-kaukalon kokoinen jäähalli. Jääareenalla jää on ympärivuotisessa käytössä. Jään ollessa vapaana jääareenalla on yleisöluistelua, niin luistelua, jääkiekkoa kuin alppicurlingia. Aikuisille luistelukerta on 10 euroa, lapsille 5 euroa sekä luistintenvuokraus on mahdollista 24–47 kokoisiin luistimiin viidellä eurolla. Jääareenalla järjestetään lasten jäädiskoa, alppicurlingia, jääpelejä, luistelukoulua. Jääareenaa on myös mahdollista varata yksityiskäyttöön, jäällä on järjestetty taitoluisteluleirejä, jääkiekkoleirejä, pienten jääkiekkoilijoiden pelejä, turnauksia sekä taitoluisteluesityksiä.

Jääareena on mahdollista kattaa, jolloin tilaa pystyy käyttämään entistä monipuolisemmin. Tilaan on mahdollista kattaa illallinen 1700 ihmiselle. Holiday Clubin jääareenalla on ollut erilaisia tapahtumia esimerkiksi avajaiskonsertti, lasten kuorotapahtuma, yritystilaisuuksia. Syksyllä jää on paljon peitettynä, johtuen erilaisista tilaisuuksista, joita areenalla järjestetään, esimerkiksi karaoken MM-kilpailut. Jääareena on sisustettu punaisilla samettiverhoilla sekä kultavalkoisilla pylväillä.

### **3.2 Salakapakka**

Salakapakka on tila, joka on suunniteltu monipuoliseen käyttöön niin eri liikuntamuodoille kuin baari- ja ravintolakäyttöön. Salakapakka sijaitsee jääareenan takana. Alue on kahden sulkapallokentän kokoinen sekä sieltä löytyy saniteettitilat miehille ja naisille. Normaalisti salakapakka on urheilutilana, josta löytyy sulkapalloverkot sekä pingispöytä.

Tilauksesta sekä mikäli tarvetta on, salakapakka on mahdollista muuttaa niin ruokailutilaksi, backstageksi kuin tanssiravintolaksi. Salakapakka on muuntautumiskykyinen tila, sekä erilaisilla koristeilla tila on mahdollista saada näyttämään hyvinkin erilaiselta. Yksi salakapakan seinistä on maalattu venetsialaisilla naamareilla.

## **4 Opinnäytetyön laatiminen**

Alkutilanteessa meillä oli tarkoitus järjestää tapahtuma Holiday Club Saimaan jääareenalla. Holiday Club Saimaalta pyydettiin, että tapahtuma olisi viihdetapahtuma ja aikuisille suunnattu. Tapahtuma suunniteltiin pidettäväksi jääareenalla ja Salakapakassa. Holiday Clubin asiakkailta on tullut toiveita iltatapahtumasta. Viihdetapahtuman oli suunniteltu sisältävän muun muassa musiikkia, diskovaloja, livebändin, esityksiä, anniskelutarjoilun sekä luistelua ja tanssia.

Päätimme järjestää Venetsia-aiheiset juhlat opiskelijoille. Otimme yhteyttä Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskuntaan yhteistyötä ajatellen. (Liite 1) Keväällä oppilaskunta vaikutti kiinnostuneelta, mutta kesällä emme saaneet enää oppilaskuntaan yhteyttä. Tämä oli yksi syy, miksi luovuimme tapahtuman järjestämisestä. Holiday Club Saimaan jääareenaa oli myyty suuremmille tapahtumille koko syksyksi, joten emme voineet toteuttaa tapahtumaa syksyllä. Päätimme tämän todettuamme yhdessä ohjaavan opettajamme kanssa suunnitella erilaisia tapahtumasuunnitelmia eri kohderyhmille jälle. Tapahtumasuunnitelmien avulla on tarkoitus järjestää tapahtumat Holiday Clubilla sopivana ajankohtana. Suunnitelmat toimivat valmiina pohjana tapahtumien järjestämisessä.

#### **4.1 Menetelmät ja työtavat**

Suunnitellessamme eri kohderyhmille tapahtumia, olemme perehtyneet tapahtuman järjestämisen kirjallisuuteen. Teoriaosaa kirjoittaessa huomasimme, kuinka vähän kirjallisuutta aiheesta löytyy. Haastatteluiden avulla saimme täydennystä teoriaosaan ja tapahtumien sisältöä realistisemmaksi. Haastattelimme mahdollisia jääareenan käyttäjiä sähköpostitse, puhelinhaastattelulla sekä henkilökohtaisella haastattelulla. Holiday Club Saimaan harrastepäällikön kanssa olemme keskustelleet erilaisista ideoista, joita voisi toteuttaa jääareenalla.

Tapahtuma suunnitelman mallina käytimme rakennetta, jonka osia olivat tapahtuman tavoitteet, kohderyhmä, toimintasuunnitelma ja aikataulut, tiedottaminen ja markkinointi, budjetti ja rahoitus, turvallisuus, yhteistyökumppanit ja tapahtuman järjestäminen.

### **5 Tapahtuman suunnittelu**

#### **5.1 Opiskelijoiden juhlat Holiday Clubin jääareenalla**

Tapahtuman nimi on Venice on the ice. Tapahtuman nimi kertoo, missä tapahtuma järjestetään sekä mikä on tapahtuman teema. Suunnitelmissa on, että tapahtuma on kertatapahtuma, mutta muokkaamalla tapahtumaa, ideaa on mahdollista käyttää uudestaan.

Tapahtuma suunniteltiin, koska Holiday Club Saimaalla ei ole oikeastaan koskaan tapahtumaa nuorille aikuisille, joten opiskelijajuhlien kautta myös hotellin asiakkaat pääsevät nauttimaan iltaohjelmasta. Opiskelijoita on Lappeenrannan ja Imatran alueella ammattikorkeakoulussa yli 3000. Holiday Club Saimaa on tärkeä matkailukeskus ja työllistäjä alueella. Matkailualan, liiketalouden, hotelli- ja ravintola-alan sekä kauppatieteiden opiskelijat ovat potentiaalisia työntekijöitä opiskelun ohessa kuin valmistuttuaan koulusta.

Opiskelijatapahtuma Holiday Club Saimaan jääareenalla on kaksiosainen. Tapahtuman ensimmäinen osio toteutetaan jääareenalla luistellen. Jääareena on koristeltu Venetsia-teemaan sopivilla koristeilla, jääareenan suurilla

videoscreeneillä pyörii tapahtumaan sopivia videoita sekä musiikkia. Tapahtuman aikana kaikkien osallistujien tulisi käyttää venetsialaista naamaria, mikä peittää osallistujat silmien edestä. Naamareita on monenlaisia, ja niitä on mahdollista tehdä mieleisekseen. Jäällä on vapaata luistelua kavereiden ja uusien ihmisten kanssa, kenties joitain yhteispelejä. Paras naamari ja asu palkitaan.

Tapahtuman toinen osio on tapahtuman jatkot salakapakassa. Salakapakka on koristeltu Venetsia-teemaan sopivin koristein. Salakapakassa on DJ, joka soittaa musiikkia. Alkoholipitoista juomaa tarjoilee Holiday Club Saimaan henkilökunta. Salakapakka muutetaan yökerhoksi, mikä Holiday Club Saimaalta puuttuu. Koko tapahtuma on kielletty alle 18-vuotiailta.

### **5.1.1 Tapahtuman teema**

Valitsimme tapahtumallemme teeman Venice on the Ice. Holiday Club Saimaan jääareena on erinomainen paikka järjestää venetsialaiset naamiaiset. Punaiset samettiverhot sekä kultavalkoiset pylväävät takaavat hyvän miljöön Venetsia-teemalle. Holiday Club Saimaalla on venetsialaisia naamareita, joita pystymme hyödyntämään koristeluissa. Salakapakan Venetsia-aiheinen seinä sopii myös teemaan.

Miettiessämme teemaa tapahtumaamme, pyörittelimme ajatuksissamme 80-lukua, 90-lukua sekä monia muita aiheita. Venetsia teema tuli mieleemme ja ääneen sanottuamme tiesimme sen olevan teemamme tapahtumassamme. Olemme aina halunneet osallistua Venetsia-aiheisiin juhliin, vastaavaa tilaisuutta ei ole tullut vastaan, joten päätimme suunnitella itse Venetsia-aiheisen tapahtuman.

### **5.1.2 Tapahtuman tavoitteet**

Venice on the Ice-tapahtuman tavoitteena oli suunnitella tapahtumaa opiskelijoille Holiday Club Saimaalle. Tapahtuman on tarkoitus saada tunnettavuutta Holiday Club Saimaalle opiskelijoiden keskuudessa, ja he

tulisivat viettämään iltoja sekä viikonloppuja Holiday Club Saimaalle esimerkiksi luistellen, uiden, keilailen, ruokailen sekä urheillen.

Holiday Club Saimaan asiakkaat ovat toivoneet iltaohjelmaa, joten haluamme suunnitella tapahtuman yli 18-vuotiaille. Haluamme kutsua opiskelijat mukaan, jotta saisimme paikalle mahdollisimman paljon asiakkaita. Tavoitteena on järjestää erilaista ilta-ohjelmaa aikuisille hyödyntäen jääareenaa.

### **5.1.3 Tapahtuman kohderyhmä**

Tapahtumamme, Venice on the Ice, kohderyhmä on nuoret aikuiset ja opiskelijat. Tapahtuma on ensisijaisesti suunnattu korkeakoulu- sekä yliopisto-opiskelijoille. Otimme yhteyttä Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskuntaan ja kyselimme, löytyisikö kiinnostusta kyseiseen tapahtumaan. Oppilaskunnan puheenjohtaja lupasi ottaa tapahtumamme esiin heidän seuraavassa kokouksessaan.

Ollessamme keväällä yhteydessä Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskuntaan he vaikuttivat kiinnostuneilta, kesän aikana oppilaskunnasta ei kuulunut mitään liittyen tapahtumaamme ja halukkuuteen osallistua Venice on the Ice -tapahtumaan. (Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskunta) Jokaisella tapahtumalla tulee olla kohderyhmä, jolle tapahtuma suunnataan. Holiday Club Saimaalta puuttuu iltaohjelmaa nuorille aikuisille.

### **5.1.4 Toimintasuunnitelma ja aikataulut**

Opiskelijajuhlien ajankohta on syksystä kevääseen, silloin kun on koulua. Opiskelijajuhlien ajankohta on joko jokin arki-ilta tai lauantai-ilta. Holiday Clubille ei viikonpäivällä ole niin väliä. Viikolla ei ole niin paljon asiakkaita mutta opiskelijoille voi olla parempi jokin arkipäivä, jos he ovat viikonloppuisin töissä.

Jäällä on ohjelmaa noin 1,5 - 2 tuntia. Aika ei saa olla liian pitkä, sillä asiakkaat, jotka eivät ole tottuneet luistelemaan, eivät usein jaksa luistella kauan. Ohjelma jääareenalla alkaa klo 19 – 20, ja ohjelma salakapakassa alkaa noin klo 22 ja jatkuu kahteen kolmeen saakka. Tapahtuma kestää monta tuntia, joten jossain vaiheessa iltaa asiakkaille tulee nälkä, jolloin he saavat ruokaa esimerkiksi O'Learys-ravintolasta.

### **5.1.5 Tiedottaminen ja markkinointi**

Opiskelijoiden juhlia markkinoidaan sosiaalisessa mediassa, sillä sitä kautta saavutamme parhaiden kohderyhmän asiakkaat ja opiskelijat. Sosiaalisessa mediassa markkinoiminen on ilmaista, joten tapahtuman markkinointikustannukset ovat pienet.

Mainostamme tapahtumaa ammattikorkeakoulun seinillä, tehdyillä julisteilla sekä Holiday Club Saimaalla info-televisioissa ja vastaanotoissa, jotta hotellin asiakkaat tietävät tapahtumasta.

### **5.1.6 Budjetti ja rahoitus**

Tapahtuman budjetti on pieni. Tapahtuman tuotto tulee lipputulosta, tapahtuma maksaa 7 euroa kaikilta, niin opiskelijoilta kuin Holiday Club Saimaan muilta asiakkailta. Lippuhinta sisältää luistelumaksun sekä salakapakan jatkot. Tapahtuma suunnitellaan Holiday Clubin työntekijöiden kanssa ja kysytään toiveita Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskunnalta. Osa budjetista menee markkinointiin, sillä ilman markkinointia tapahtuma ei saavuta oikeaa kohderyhmää.

### **5.1.7 Tapahtuman turvallisuus**

Opiskelijoiden juhlissa tapahtuman turvallisuus tulee olla tarkkaan harkittu. Tapahtumassa tulee olemaan paljon eritasoisia luistelijoita jäällä. Tapahtuma on suunniteltu alkoholittomaksi tilaisuudeksi jäällä, ja vasta salakapakassa on alkoholitarjoilu. Turvallisuuden kannalta on tärkeää, etteivät päihtyneet asiakkaat mene luistelemaan. Tapahtuman aikana käytetään Venetsia-naamareita, jolloin asiakkaiden näkökyky voi hieman heiketä.

Tapaturmia tapahtuman aikana pyritään ennalta ehkäisemään. Ensiapu ja pelastustarvikkeet tulevat olemaan esillä ja kaikkien saatavilla. Lumipusseja on jääareenan reunalla pieniä kolhuja varten. Opiskelijoita ei pakoteta käyttämään kypäriä, mutta kypärät ovat halukaille saatavilla.

### **5.1.8 Yhteistyökumppanit**

Yhteistyökumppanit opiskelijoiden Venice on the Ice -juhlissa, ovat lähialueen korkeakoulut. Saimaan ammattikorkeakoulu sekä Lappeenrannan teknillinen yliopisto sijaitsevat lähellä Holiday Club Saimaata. Tapahtumalle Venice on the Ice yhteistyökumppani on tärkeä, sillä asiakkaat tulevat juuri korkeakoulusta sekä yliopistosta.

Saimaan ammattikorkeakoululla on kampuksia Imatralla ja Lappeenrannassa. Saimaan ammattikorkeakoululla on kampuksia Imatralla ja Lappeenrannassa yhteensä yli 3000 opiskelijaa viidellä eri alalla, tekniikka, sosiaali- ja terveysala, liiketalous, hotelli- ja ravintola-ala, kuvataide. (Saimaan ammattikorkeakoulu.)

### **5.1.9 Tapahtuman järjestäminen**

Opiskelijoiden Venetsia-aiheiset juhlrat toteutetaan jääareenalla sekä salakapakassa. Holiday Club Saimaan henkilökunta huolehtii käytännön asioista, kuten jääareenan koristelun Venetsia-teemaan sopivaksi, jääareenan kunnossa pidon, salakapan muuttamisen yökerhoksi. Jääareenalle laitetaan päälle diskovalot, sopivaa musiikkia, videocreeneille tulee videoita. Holiday Club Saimaalta löytyy vuokraluistimia viiden euron vuokrahintaan. Tapahtumassa, jossa on tarjolla alkoholia sekä paljon ihmisiä, tulee olla myös järjestyksenvalvojia. Salakapakassa soittaa DJ musiikkia, Holiday Club Saimaa hoitaa musiikin, alkoholitarjoilut ja pientä purtavaa.



Tapahtuman tavoite	Tapahtuman sisältö	Mahdolliset yhteistyökumppanit
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tunnettavuutta opiskelijoiden keskuudessa</li> <li>- Erilaista ilta-ohjelmaa aikuisille</li> <li>- Hyötyä muihin hotellin palveluihin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Luistelua jäällä</li> <li>- Musiikkia, diskovaloja</li> <li>- Kilpailuja</li> <li>- Yökerho Salakapakassa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saimaan ammattikorkeakoulu</li> <li>- Lappeenrannan teknillinen yliopisto</li> </ul>

Venice on the ice
-------------------

Kohderyhmä	Paikka	Ajankohta
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Opiskelijat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Holiday Club Saimaan jääareena ja salakapakka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Syksy/talvi/kevät</li> <li>- Arki- tai lauantai-ilta</li> </ul>

Taulukko 3. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto

Tapahtuma järjestetään yhdessä Holiday Club Saimaan sekä Saimaan ammattikorkeakoulun kanssa. Holiday Club Saimaa sijaitsee noin kuusi kilometriä Saimaan ammattikorkeakoulun Linnalan kampukselta sekä noin 45 kilometriä Saimaan ammattikorkeakoulun Skinnarilan kampukselta. Saimaan ammattikorkeakoulun oppilaskunnan olisi hyvä hankkia linja-autokyyditys Lappeenrannasta ja Imatralta Holiday Club Saimaalle, sillä kyyti voi olla ratkaiseva joidenkin opiskelijoiden kohdalla tapahtumaan osallistumisen kannalta.

## **5.2 Taitoluistelijoiden pikkujoulut Holiday Clubin jääareenalla**

Holiday Club Saimaan jääareenan käyttökapasiteettia olisi hyvä kasvattaa. Erilaisia tapahtumia järjestämällä monenlaiset niin jäälajien harrastajat kuin myös tavalliset asiakkaat pääsevät luistelemaan ja viettämään aikaa jäällä. Holiday Club Saimaan lähellä on kolme taitoluisteluseuraa, jotka ovat Holiday Club Saimaan potentiaalisia asiakkaita. Jääajan pula niin Lappeenrannassa kuin Imatrallakin mahdollistaa myös sen, että niin taitoluistelu- kuin jääkiekkoseurat hyödyntäisivät Holiday Club Saimaan jääareenaa. Holiday Club Saimaa haluaa järjestää hyvän tapahtuman, jolloin sana lähtee kiertämään myös muille taitoluisteluseuroille. Suomessa taitoluistelijapiirit ovat pienet, valmentajat ja luistelijat tuntevat toisensa, joten hyvän sanan levitessä ympäri Suomea ja Suomen rajojen ulkopuolelle, on Holiday Club Saimaalla hyvät mahdollisuudet saada uusia asiakkaita hyödyntämään niin jääareenaa kuin muita oheispalveluja.

Taitoluistelijat harjoittelevat paljon tähdäten kilpailuihin sekä oppiakseen uutta. Harjoittelu on intensiivistä sekä vaatii keskittymistä ja kurinalaisuutta. Haluamme järjestää tapahtuman, mikä poikkeaa taitoluistelijoiden normaalista harjoitteluarjesta. Holiday Club Saimaan jääareena on erilainen miljöö tämänkaltaiselle tapahtumalle.

Tapahtumassa taitoluistelijat viettävät vapaa-aikaa jäällä. Laji vaatii keskittymistä, lojaaliutta lajia kohtaan. Harjoittelu ei ole aina mukavaa, se on ankaraa työtä, hauskuus tulee usein onnistumisista sekä itse treenaamisesta. Tapahtuman slogan on Hauskaa jäällä. Tapahtuman ideana on taitoluistelijoiden yhdessä oloa valmentajien kanssa. He viettävät aikaa jäällä vailla paineita ja harjoittelua. Iloisia esityksiä, vapaata luistelua, luistelukavereiden näkemistä jäällä ilman harjoituksia on taitoluistelijoiden pikkujoulujen tapahtuman luonne.

Tapahtumalla tulee olla hyvä nimi, mikä houkuttaa asiakkaat tapahtumapaikalle. Holiday Clubilla käyttökieli on usein englanti työpaikan monikansallisuuden takia, joten tapahtuman nimi on "Xmas party for figureskaters". Nimi kertoo, mikä ja kenelle tapahtuma on tarkoitettu. Tapahtuma on jääurheilun

harrastajille, jotka osaavat ja harjoittelevat luistinten kanssa jäällä. Tapahtuma on aluksi kertatapahtuma, jonka jälkeen tapahtumaa on mahdollista jatkokäyttää.

### **5.2.1 Tapahtuman tavoitteet**

Tapahtuman tavoite on järjestää toimintaa jääurheilijoille vapaa-ajan merkeissä jäällä. Haluamme järjestää taitoluisteliijoille jotakin, mikä poikkeaa heidän normaalista luisteluarjestaan. Holiday Clubin jääareena on paikka, jossa on mahdollista järjestää taitoluisteliijoille pikkujoulut. Tapahtuma on suunniteltu kertatapahtumaksi, mutta pieniä muutoksia tekemällä tapahtumasta saa usean kerran tapahtuman. Vuodenajoista vaihdellen taitoluisteliijoille on mahdollista järjestää kevättrieha, Halloween jäällä, Kesäkivaa jäällä. Taitoluistelijoiden pikkujouluilla on hyvä pohja kehittää tapahtuma myös muille jääurheilijoille. Pikkujoulut jääareenalla on myös mahdollista järjestää jääkiekkoseuroille ja joukkueille, ringette-, kaukalopallo- sekä jääpallojoukkueille ja -seuroille. Jääurheilulajit poikkeavat toisistaan aikalailla, ja jääkiekkoilijoille ei välttämättä sovi samanlainen tapahtuma jäällä kuin taitoluisteliijoille. Jääkiekkoilijoille pystyy kehittämään pienimuotoisia pelejä, kilpailuja, vapaata luistelua, sillä mailapeliin harrastajat haluavat usein luistella mailan kanssa jäällä niin harjoittellessa kuin vapaa-ajallakin.

Holiday Club Saimaa haluaa jääareenan tapahtumilta aktiviteetteja jäälle, tunnettavuutta, voittoa tapahtumista sekä uusia asiakkaita niin jääareenalle kuin muihin Holiday Club Saimaan palveluihin.

### **5.2.2 Tapahtuman kohderyhmä**

Haluamme luoda erilaisia tapahtumia Holiday Clubin jääareenalle. Yksi tapahtumista on luotu taitoluisteliijoille. Heille jää on entuudestaan tuttu elementti. Taitoluistelijat, jotka tähtäävät kilpailuihin ja huipulle harjoittelevat viikossa noin 15–20 tuntia, joista jääharjoittelua on noin 10 tuntia.

Tapahtuma on henkilöille, jotka tuntevat jo entuudestaan toisensa ja viettävät paljon aikaa jäällä. He osaavat luistella.

### **5.2.3 Toimintasuunnitelma ja aikataulut**

Taitoluistelijoiden pikkujoulut sijoittuvat marras-joulukuulle. Holiday Club Saimaalle sopivin ajankohta olisi jokin arki-ilta, sillä silloin Holiday Clubin jääareena ei ole niin paljon käytössä. Arkipäivät päivisin ovat Holiday Clubin jääareenan hiljaisimpia aikoja, mutta silloin taitoluistelijat ovat koulussa, joten päivällä tapahtuma ei onnistu.

Taitoluistelijoiden pikkujoulujen ajankohta tulee sijoittaa niin, ettei luisteliijoilla ole tärkeitä kilpailuja tulossa, sillä kilpailuihin valmistautuminen vaatii aikaa ja keskittymistä. Taitoluisteliijoille paras ajankohta on jokin arki-ilta tai viikonloppu, jotta luistelijoiden vanhemmat pääsevät myös mukaan seuraamaan tapahtumaa.

Tapahtuman kesto jäällä on noin yksi - kaksi tuntia. Luistelijoiden esitykset, vapaata luistelua, joulupukin vierailu, pienten luistelijoiden kanssa luistelu vievät aikaa, mutta jäällä ei kuitenkaan saa tulla tylsää, joten tahti on tiivis ja luisteliijoille jää mieluummin tunne, että he olisivat halunneet luistella vielä vähän pidempään. Jää-ohjelman jälkeen on vuorossa pientä purtavaa salakapakassa, tilaisuus on sallittu myös luistelijoiden vanhemmille.

### **5.2.4 Tiedottaminen ja markkinointi**

Tapahtuma tarvitsee markkinointia taitoluisteluseuran sisäisesti. Tämä tarkoittaa, että taitoluisteluseuran valmentajat sekä johtokunta huolehtivat, että tieto tapahtumasta saavuttaa luistelijat sekä heidän perheensä. Tapahtuma on yksityistilaisuus.

Holiday Club Saimaan ei tarvitse markkinoida tapahtumaa hotellin sisällä kuin esimerkiksi laittamalla juliste seinälle sekä tieto viikko-ohjelmaan, jolloin hotellin asiakkailta on mahdollisuus seurata esityksiä jääareenan katsomoparvelta.

### **5.2.5 Budjetti ja rahoitus**

Tapahtuma toteutetaan mahdollisimman pienellä budjetilla sekä vähällä henkilökunnalla. Holiday Club Saimaan henkilökuntaa tarvitaan muutama vastaamaan jääareenasta sekä ruokatarjoilusta. Tapahtumalla on vähäiset

henkilökuntakulut, suunnittelu ja koristelukulut sekä jäänhuoltokulut. Tapahtumalla ei ole Holiday Clubille markkinointikuluja, sillä tapahtuma on yksityistilaisuus.

Taitoluistelijoiden pikkujoulujen tapahtuman tuotto tulee jäänvuokrasta, salakapakan vuokrasta, ruokatarjoilusta sekä muista oheispalveluista mitä he käyttävät. Tapahtuma ei ole Holiday Club Saimaan tuottoisin tapahtuma, taitoluistelijat ovat potentiaalinen asiakasryhmä jääareenalle, jolloin heistä olisi mahdollista saada kestoasiakkaita, mikä pitkällä tähtäimellä on tuottoisa asiakasryhmä.

Jääareenan tuntivuokra vaihtelee 89 - 150 euroa. Ruokatarjoiluiden hinta riippuu, mitä taitoluistelijat tilaavat. Keilaradan vuokra 2 euroa tunti ennen kello 15 ja 34 euroa tunti kello 23:een saakka. Kylpylä maksaa 20 euroa aikuisilta ja 12 euroa lapsilta, saunamaailma maksaa 7 euroa aikuisilta ja lapsilta 5 euroa. Taitoluisteluvalmentaja oli kiinnostunut, onko tapahtuma koko seuralle vai tietylle ryhmälle. Jos tapahtumaan osallistuu pienempi ryhmä, on heille mahdollista järjestää esimerkiksi tankotanssin yksityistunti hintaan 179 euroa.

### **5.2.6 Tapahtuman turvallisuus**

Taitoluistelijoiden pikkujouluissa tapahtuman turvallisuus on suunniteltu asiakkaille, jotka ovat päivittäin tekemisissä jään kanssa. Taitoluistelijat osaavat luistella, he tekevät jäällä vaativia temppuja, mikä voi epäonnistuessaan johtaa loukkaantumisiin.

Jääareenalle sijoitetaan lumipusseja sekä ensiaputarvikkeet. Pienimmille luistelijaille on kypäräpakko jääareenalla. Kypärä suojaa päähän kohdistuvilta iskuilta. Tapahtuman aikana niin Holiday Clubin henkilökunta kuin myös taitoluisteluvalmentajat pyrkivät ennalta ehkäisemään tapaturmia. Jään kunnon tulee olla hyvä, sillä vauhdin kasvaessa kovemmaksi ja jään ollessa huono ja täynnä uria, tapaturmariski kasvaa huomattavaksi.

### **5.2.7 Yhteistyökumppanit**

Taitoluistelijoiden pikkujoulut -tapahtuman yhteistyökumppanina toimii taitoluisteluseura. Lähialueella on kolme taitoluisteluseuraa sekä myös muut

Suomen taitoluisteluseurat. Lappeenrannan taitoluistelijat ovat tehneet jo aikaisemmin yhteistyötä Holiday Club Saimaan kanssa.

Taitoluistelu on lajina kasvussa, ja kolme taitoluisteluseuraa on paljon Lappeenrannan kokoiselle kaupungille, tapahtumalle on hyvä, että kohderyhmään kuuluvia asiakkaita on paljon.

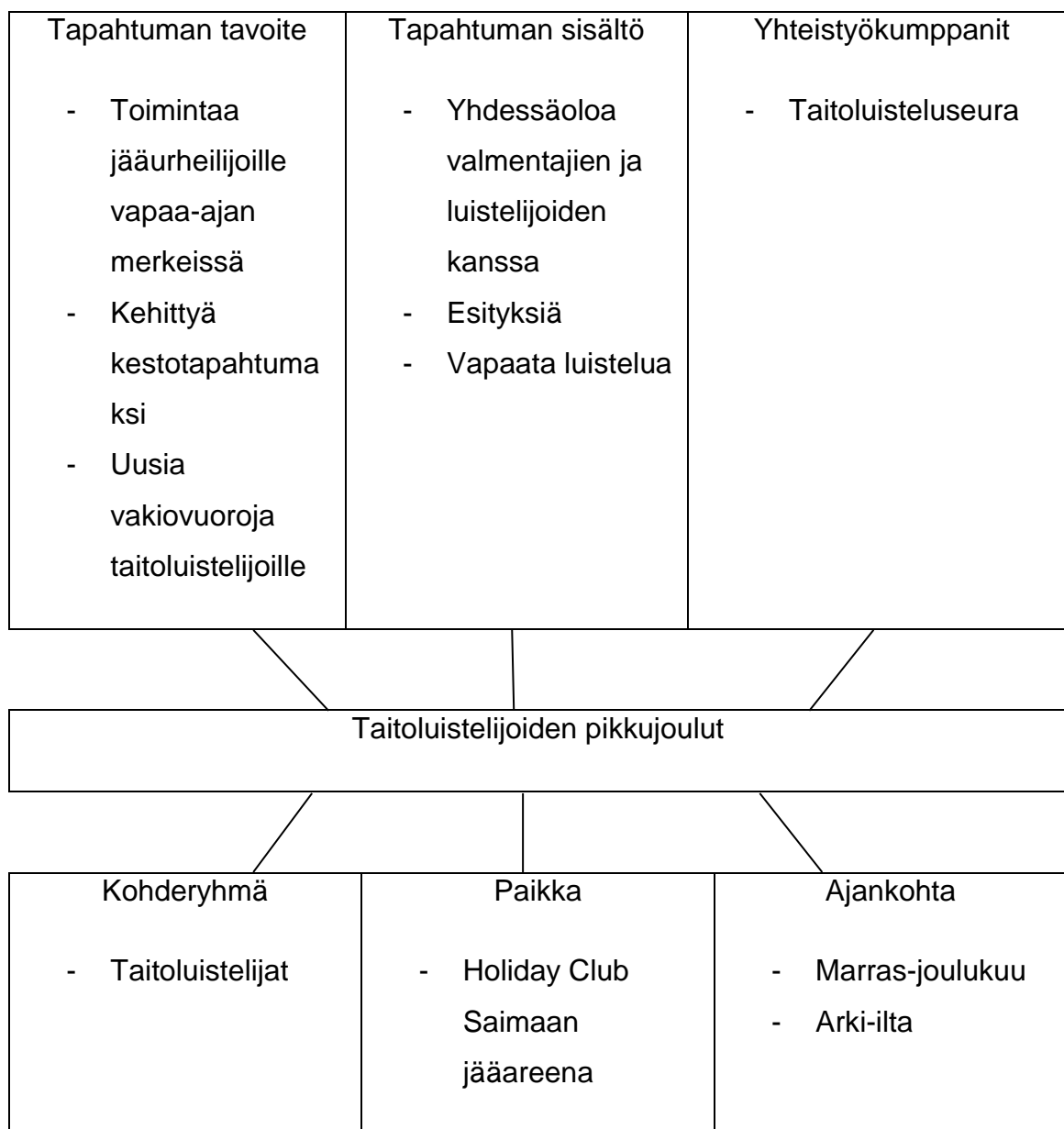
### **5.2.8 Tapahtuman järjestäminen**

Tapahtuma toteutetaan Holiday Clubin jääareenalla yhdessä Holiday Club Saimaan henkilökunnan sekä taitoluisteluseuran kanssa. Holiday Clubin henkilökunta huolehtii käytännön asioista, kuten äänilaitteiden toiminnasta, jään kunnossapidosta, diskovaloista sekä jääareenan mahdollisesta koristelusta.

Taitoluisteluseura hoitaa luistelijat, hyvän mielen sekä mahtavan fiiliksen puitteissa, jotka Holiday Club Saimaa on järjestänyt. Tapahtuman järjestäminen vaatii ymmärrystä taitoluistelusta, taitoluisteliijoista sekä jääareenan käytännön asioista. Ennen tapahtumaa on hoidettava ja ajettava jää kuntoon, sillä jäällä tulee olemaan jääurheilun ammattilaisia, jotka ovat tarkkoja jään laadusta. Mikäli jääareena vaatii koristeluja, se on hoidettava ennen tapahtuman alkua. Tämänkaltaisessa tapahtumassa tulee kuunnella molempia osapuolia niin taitoluisteluseuraa kuin Holiday Club Saimaan henkilökunta, joka vastaa tapahtumasta.

Taitoluistelijoiden pikkujoulut -tapahtuman aikana tulee huolehtia, että tekniset laitteet toimivat ja luisteliijoilla on mukavaa. Muuten tapahtuman aikana taitoluistelijat ja valmentajat eivät henkilökuntaa tarvitse. Jos taitoluisteluseuralle järjestetään pientä purtavaa salakapakkaan, huolehtii henkilökunta ajallaan sinne sen, mitä on etukäteen sovittu, sekä sen, tarvitseeko salakapakkaan pöytiä ja tuoleja ja kuinka paljon.

.



Taulukko 4. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto

Tapahtuman jälkeen Holiday Clubin henkilökunta huolehtii siivouksesta sekä jään ajosta. Tapahtuman jälkeen olisi hyvä olla yhteydessä taitoluisteluseuraan ja kysyä, kuinka tapahtuma heidän mielestään sujui, mitä he olisivat kaivanneet lisää, mikä meni hyvin, mitä oli liikaa sekä jatkokehittää tapahtumaa, jotta taitoluisteluseura tulisi uudestaan

### 5.2.9 Taitoluisteluvalmentajan haastattelu

Teimme puhelinhaastattelun taitoluisteluvalmentajalle. Ennen haastattelua esittelimme hänelle ideamme taitoluistelijoiden pikkujouluista Holiday Club Saimaan jääareenalla. Olimme etukäteen suunnitelleet kysymykset, joita aioimme häneltä kysyä. Haastattelun aikana kysyimme; Mitä mieltä hän on tapahtumasta? Minkälaisia ideoita hänellä on? Mitkä ovat toiveet, mitä tapahtumassa tulisi ehdottomasti olla? Hänellä oli myös kysymyksiä, onko tapahtuma koko seuran vai ainoastaan jonkin ryhmän. Se seikka, onko tapahtuma koko seuran vai esimerkiksi isompien kilparyhmän muuttaisi myös tapahtuman sisältöä sekä kulkua. Haastattelussa ilmeni, mikäli tapahtuma olisi koko taitoluisteluuseuran. Hänellä oli toiveina, koska luistelijoiden ikähaarukka on noin 4 - 20 vuotta, että tapahtumassa olisi, musiikkia, erilaisia esityksiä, jotka jokainen ryhmä olisi valmistanut etukäteen. Esimerkiksi olisi tanssileikkejä kuten sutsi-satsi tanssileikki tai koska kyseessä on pikkujoulut, niin jotain jouluun liittyvää. Isommat taitoluistelijat voisivat luistella pienten jääprinsessojen ja -prinssien kanssa ja opettaa heitä luistelemaan, sillä kun pienten luistelijoiden idolit luistelevat heidän kanssaan, on se ikimuistoista pienille luisteliijoille. Joulupukin vierailu olisi hyvä tapa päättää koko seuran pikkujoulut jäällä. Joulupukki toisi jokaiselle luistelijalle pienen joulupussin. Salakapakassa olisi mahdollista olla pientä purtavaa tarjolla niin luisteliijoille, valmentajille kuin luistelijoiden perheenjäsenille.

Mikäli taitoluistelijoiden pikkujoulut olisivat isompien kilparyhmien ja esimerkiksi muodostelmajoukkueen, tapahtumaan on mahdollista olla hieman erilainen. Esimerkiksi yksinluistelijat pitäisivät pienen opetustuokion yksinluistelusta muodostelmaluisteliijoille ja toisin päin, jolloin yksinluistelijat opettelisivat muodostelmaluistelua. Isompien luistelijoiden pikkujouluissa olisi myös mahdollista olla oheistoimintaa jään ulkopuolella, esimerkiksi kylpylävierailua, keilailua ja jotain ruokailua esimerkiksi O'Learys-ravintolassa sekä esimerkiksi tankotanssitunti luisteliijoille.



Taitoluisteluvalmentajan mielestä tapahtuma kuulosti varteenotettavalta, sillä lähes jokaisella Suomen taitoluisteluseuralla on jokin tapahtuma koko seuralle tai seuran isommille ja edistyneille luisteliijoille jouluna sekä keväällä.

### **5.3 Koko perheen lätkäpäivä**

Tämän tapahtumaehdotuksen nimi on Koko perheen lätkäpäivä. Nimi houkuttelee perheitä, jotka ovat kiinnostuneita jääkiekosta. Koko perheen tapahtuma on yhteistä ajanviettoa koko perheen kanssa. Paras ajankohta tapahtumalle olisi syksyllä. Tapahtuman mahdollinen yhteistyökumppani jääkiekkoyoukku Saipa osallistuu tapahtumaan. Saipan johdolla tapahtuu muun muassa rankkarikilpailuja.

Koko perheen lätkäpäivän tapahtuman ideana on pitää hauskaa jäällä koko perheenä. Saipan joukkueen edustajat tulevat luistelemaan jäälle. Asiakkaat voivat luistella idoliensa kanssa, ottaa valokuvia ja pyytää nimmareita. Tapahtumalla on juontaja, joka pitää yllä hyvää tunnelmaa ja kertoo mitä tapahtuu. Ideana on, että asiakkaat pääsevät pelaamaan Saipan pelaajien kanssa, tapahtumassa voisi olla myös luistelun ja mailatekniikan opetusta. Tapahtuma huipentuu rankkarikisaan, jonka voittaja voittaa itselleen esimerkiksi maalivahdin mailan Saipan pelaajien nimikirjoituksilla, ilmaislippuja Saipan otteluihin, Holiday Club Saimaan lahjakortteja kylpylään, keilaukseen tai luisteluun. Saipan fanituotteita olisi hyvä olla myytävänä tämänkaltaisessa tapahtumassa.

Tapahtuma järjestetään syksyllä, jolloin jääkiekkoseurojen uudet luistelukoulut alkavat, tapahtuma voisi toimia hyvin kimmokkeena pienille tuleville jääkiekkoilijoille, jolloin Saipa saisi uusia jääkiekkoilijoita seuraansa. Holiday Club Saimaalla on luistintenteroituskone, joten tapahtuman aikana Holiday Club Saimaa voisi tarjota teroituspalveluja. Puolet jääareenasta on mailattomien luistelijoiden käytössä ja puolet mailallisten käytössä.

#### **5.3.1 Tapahtuman tavoitteet**

Koko perheen lätkäpäivän tavoitteena on saada asiakkaat luistelemaan koko perheen voimin Holiday Club Saimaan jääareenalle. Holiday Club Saimaa

haluaa asiakkaat innostumaan luistelusta ja jatkamaan luistelharrastusta. Holiday Club Saimaalla luisteluun on hyvät puitteet, sillä kun jäätä ei ole katettu, asiakkaat pääsevät luistelemaan aamusta iltaan. Aikuiset maksavat 10 euroa, lapset viisi euroa ja luistinvuokraus viisi euroa.

Holiday Club Saimaalla on järjestetty tammikuussa 2012 tapahtuma, jossa jääkiekkoseura Saipan edustusjoukkueen pelaajat olivat mukana. Holiday Club Saimaa on Saipan suuri sponsori, jolloin tapahtumat seuran kanssa ovat hyvää mainosta niin Holiday Clubille kuin Saipalle. Tapahtuma oli ideana oikein hyvä, ja huolellisella suunnittelulla tapahtuma olisi onnistunut vieläkin paremmin.

Tapahtuman tavoitteena on luoda onnistunut tapahtuma jäällä, jossa koko perhe viihtyy. Tavoitteena on saada hyötyä niin Holiday Clubille kuin Saipalle. Holiday Clubin tavoitteena on saada asiakkaita myös muille osastoille, kuten ruokailemaan, käyttämään kylpylän ja keilahallin palveluita.

### **5.3.2 Tapahtuman kohderyhmä**

Koko perheen lätkäpäivän kohderyhmään kuuluvat lapsiperheet, jotka ovat kiinnostuneita jääkiekosta. Tapahtuma on suunnattu lapsille, mutta samalla se on myös aikuisten mieleen. Kohderyhmän määrittäminen auttaa tapahtuman sisällön määrittämiseen ja tarkentamiseen. Tämän tapahtuman sisällön vuoksi määritimme kriteeriksi perheet, jotka ovat kiinnostuneita jääkiekosta ja osaavat luistella.

Tapahtuma houkuttelee lapsiperheitä liikkumaan yhdessä. Kohderyhmä hyödyntää myös mahdollista yhteistyökumppania Saipaa, sillä tapahtuman myötä nuoret jääkiekosta kiinnostuneet saattavat kiinnostua harrastetoiminnasta, sekä perheet ostavat enemmän lippuja Saipan peleihin.

### **5.3.3 Toimintasuunnitelma ja aikataulut**

Tapahtuman suunnittelu tulee aloittaa ajoissa, ja kaikki tehtävät tulee aikatauluttaa. Ensin on suunniteltava tarkka aikataulu, mitä tapahtuu tapahtumassa. Tapahtuman kesto olisi noin 5 tuntia. Yhdessä Saipan kanssa tulisi keskustella ensin, kuinka paljon heillä on kiinnostusta osallistua kyseiseen tapahtumaan ja mitä se sisältää.

Tapahtuma olisi hyvä järjestää syksyllä, hieman koulujen aloituksen jälkeen syyskuussa. Silloin on hyvä aika aloittaa uusi harrastus yksin tai kavereiden kanssa. Seurojen luistelukoulut ovat alkamassa myös syyskuussa, joten aika on hyvä. Tapahtuma olisi hyvä sijoittaa viikonloppuun, sillä silloin perheet ovat yleensä vapaalla ja tapahtumaan saataisiin mahdollisimman paljon asiakkaita.

#### **5.3.4 Tiedottaminen ja markkinointi**

Markkinoinnin avulla pyritään saamaan tieto tulevasta tapahtumasta kohderyhmälle. Markkinoinnin tulee saavuttaa oikea kohderyhmä, mikä on tässä tapahtumassa lapsiperheet. Markkinoidessa tapahtumaa yritys Holiday Club Saimaa tulee markkinointiin mukaan. Markkinointiviestintä ja tiedottaminen tulisi kohdentua paikallisiin sanomalehtiin, ilmaisjakelulehtiin, yleisradioon ja televisiomainontaan. Tämän laajuinen viestintä saisi kohderyhmän kiinnostumaan ja osallistumaan tapahtumaan. Toki näin laaja markkinointi vaikuttaa kustannuksiin. Sen vuoksi aluksi voisi kokeilla, saadaanko kohderyhmä paikalle pelkällä sanomalehtimainonnalla. Myös lähialueiden postiin voitaisiin jakaa mainoksia tapahtumasta.

#### **5.3.5 Budjetti ja rahoitus**

Tapahtuman budjetti on pieni. Teemme opinnäytetyötä, ja siitä syystä haluamme suunnitella pienen budjetin tapahtumia. Holiday Clubilta löytyy valmiiksi kiekkoja, mailoja ja luistimia asiakkaille, joilla ei ole omia mukana. Tapahtuma on ilmainen asiakkaille, sillä Holiday Club Saimaa on Saipan sponsori, joten tapahtuma on sponsoritapahtuma. Saipan pelaajille ei tarvitse maksaa palkkioita, vaan he ovat velvoitettuja tulemaan tapahtumaan.

Markkinointikustannuksiin tulee varata rahaa, sillä tapahtumaan tulee saada oikea ryhmä paikalle. Holiday Club Saimaa varautuu siihen, että asiakkaat käyttävät ravintolapalveluita, kylpylää, keilahallin palveluita. Tapahtuman tuotto tulee Holiday Club Saimaan oheispalveluista.

### **5.3.6 Tapahtuman turvallisuus**

Koko perheen lätkäpäivän turvallisuus riski on, että jäällä on samanaikaisesti monta eritasoista pelaajaa mailojen ja kiekkojen kanssa. Pelaajilla on kypäräpakko, ja varusteet ovat suotavia.

Jään tulee olla hyvä ja vuokraluistimet teroitettuja. Ensiapu on helposti saatavilla, ja Holiday Club Saimaan työntekijä on koko ajan jäällä. Apu on saatavilla nopeasti.

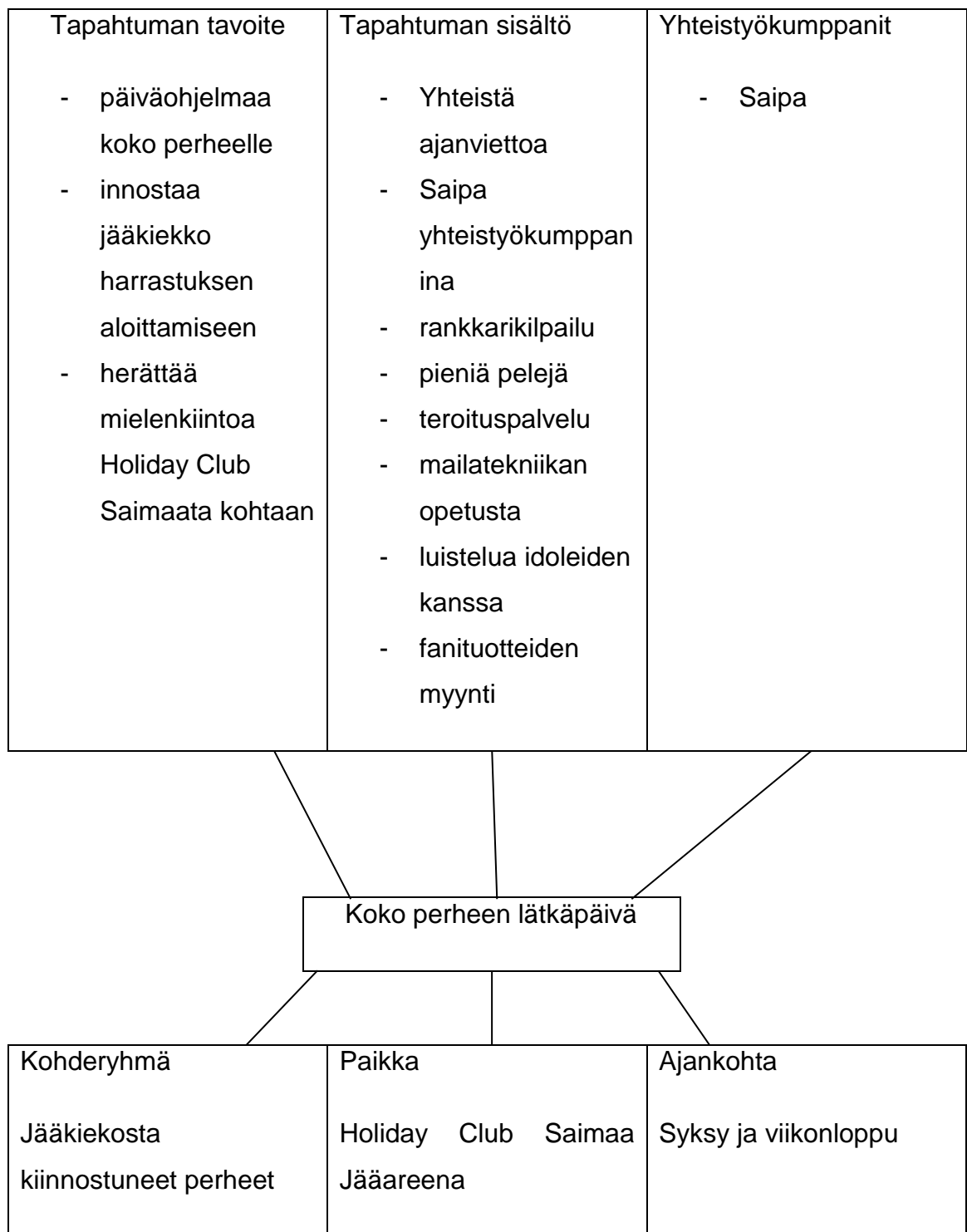
### **5.3.7 Yhteistyökumppanit**

Mahdollisena yhteistyökumppanina toimisi jääkiekkoseura Saipa. Ilman Saipaa tapahtuma ei onnistuisi tai muuten sisältö muuttuisi kokonaan. Holiday Club Saimaa toimii Saipan sponsorina, mikä helpottaa yhteistyötä.

Sponsorina oleminen tuo etuja Holiday Club Saimaalle, näin ollen kustannukset eivät nouse kovinkaan suuriksi. Tässä tapahtumassa nähdään, kuinka hyödyllistä on saada yhteistyökumppani tapahtuman järjestämiseen.

### **5.3.8 Tapahtuman järjestäminen**

Kaikkien Holiday Club Saimaan osastojen työntekijöiden täytyy olla tietoisia tapahtumasta, ja joka osastolla tulee varautua suurempaan asiakasmäärään. Opastuskylttejä tulee laittaa aulaan, portaiden ja hissien luokse, jotta asiakkaat löytäisivät helpommin jääareenalle.



Taulukko 5. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto

Tapahtuman suunnittelussa tarvitaan henkilökuntaa. Holiday Clubin työntekijän tulisi olla yhteydessä Saipan tapahtuman vastaavan kanssa, jotta jokainen tapahtumaan osallistuva Holiday Clubin henkilökunnasta sekä Saipan pelaajat tietäisivät, mitä odottaa tapahtumalta ja mikä on kenenkin rooli tapahtumassa. Holiday Clubin henkilökuntaa jälle tarvitaan kaksi, toinen vastaamaan

mailattomien puolesta, ohjaamaan luistelua sekä juontamaan, mitä tapahtuu milloinkin, ja toinen henkilökunnan jäsen vastaisi mailallisten jääpuolesta sekä teroittajana ja rankkarikilpailun maalien laskijana.

.

### **5.3.9 Holiday Club Saimaan työntekijän haastattelu**

Haastattelimme tapahtumaan liittyen Holiday Club Saimaan työntekijää. Hän oli tammikuussa 2011 järjestetyssä tapahtumassa jäällä asiakkaiden kanssa. Teimme hänelle henkilökohtaisen haastattelun, ja olimme valmiiksi miettineet kysymyksiä. Haastattelun aluksi esittelimme hänelle oman ideamme tapahtumasta ja kysyimme, mitä mieltä hän oli ja oliko hänellä lisättävää tai muutosehdotuksia. Olimme miettineet aluksi, että tapahtuma maksaisi 5 euroa lapsilta ja 10 euroa aikuisilta. Hän sanoi edellisen tapahtuman olleen ilmainen asiakkaille, sillä Holiday Club Saimaa on jääkiekkoseura Saipan sponsori.

Ensimmäinen kysymyksemme oli, mitä tapahtumassa tulee olla. Hän sanoi, että musiikkia, kiekot, mailat, pelaajat sekä hyvä markkinointi, jotta tapahtumaan tulee mahdollisimman paljon asiakkaita. Toinen kysymyksemme oli, mitä parannettavaa on edelliseen tapahtumaan liittyen. Hän kertoi, että tapahtuma tulee suunnitella vieläkin paremmin niin, että Holiday Clubin henkilökunta sekä Saipan edustajat tietävät, mitä kenenkin tulee tehdä tapahtuman aikana. Kolmas kysymyksemme oli, milloin tapahtuma olisi hyvä järjestää. Hänen mielestään tapahtuma tulisi järjestää viikonloppuna niin, että tapahtuma alkaa noin puolen päivän aikaan ja kestää noin 5 - 6 tuntia. Saipan edustajat voivat vaihtua puolessa välissä, jotta heidän ei tarvitse olla jäällä koko aikaa ja samoin asiakkaat, koska 5 - 6 tuntia on pitkä aika luistella.

### **5.4 Koululaisten jäärieha**

Tapahtuman nimeksi tulee Koululaisten jäärieha. Tapahtuma järjestetään Holiday Club Saimaan jääareenalla koululaisille. Holiday Club Saimaan oma henkilökunta järjestää tapahtuman. Jäärieha sisältää opetusta, jääleikkejä ja – pelejä. Jäärieha on tarkoitettu alakoululaisille, ja eri ikäluokan edustajille on erilainen ohjelma. Ensimmäisen ja toisen luokan oppilaille ohjelma sisältää

luistelutekniikan opettelua ja helppoja pelejä. Kolmannen ja neljännen luokan oppilaille on astetta vaativammat pelit, perehdytään urheilulajien opetteluun ja pelejä hauskuuden merkeissä. Pelit ovat muun muassa jääkiekko ja alppicurling. Viidennen ja kuudennen luokan oppilaiden kanssa pystytään harjoittelemaan enemmän, kiinnittäen huomiota oikeaan tekniikkaan, esimerkiksi alppicurlikia pelattaessa. Kaikki tämä kuitenkin rennoin mielin, ja päällimmäisenä on tarkoitus tuottaa lapsille ajatus urheilun hauskuudesta. Tapahtuma kestää yhden päivän, ja paras aika tapahtuman järjestämiseen sijoittuu aamupäivään, sillä kohderyhmälle se on paras aika. Tapahtumapaikkana toimii Holiday Club Saimaan jääareena. Tämänkaltaista tapahtumaa varten ei ole välttämätöntä koristella jääareenaa erityisemmin, sillä jääareena on tyylikäs jo valmiiksi punaisine samettiverhoineen. Jääareena tuo koululaisille elämyksen jo sen suurella ja tyylikkäällä olemuksellaan. Tapahtuman sisällytettäisiin lounas ja pieni välipala. Samalla lapset saisivat nähdä muutakin hotellista. Tarjoilu voidaan sopia myös muilla tavoin, asiakkaiden toiveiden mukaan.

Tapahtuma on luonteeltaan urheilu- ja aktiviteettitapahtuma kouluikäisille lapsille. Koululaisille suunnattuun tapahtumaan sisällytettäisiin opetusta jäällä. Ensimmäisen ja toisen luokan opiskelijoille opetukseen kuuluisi perusluistelun opettelua. Kolmannen luokan oppilaista kuudennen luokan oppilaille opetettaisiin perusteellisemmin taitoluistelua sekä erilaisia jääurheilulajeja. Myös rusettiluistelua voidaan yhdistää tapahtumaan.

#### **5.4.1 Tapahtuman tavoitteet**

Haluamme hyödyntää Holiday Club Saimaan jääareenaa. Jääareena on suuren osan ajasta ilman aktiivista käyttöä. Kaikista hiljaisin aika jääareenalla on arkipäivisin. Sille ajalle hyötykäyttäjiksi voisi tarjota tapahtumaa koululaisille. Koululaisille suunnattu tapahtuma viestii asiakkaille, että Holiday Club Saimaalla viihtyvät kaikki.

Tarkoituksena on hyödyntää jääareenaa, jotta yritys saisi hyötyä areenasta. Tavoitteena on myös saada lähialueen koululaisista jään aktiivikäyttäjiä koko

perheen voimin. Tavoitteena on luoda elämys koululaisille. Tapahtuman avulla yritetään innostaa lapsia liikkumaan enemmän.

#### **5.4.2 Tapahtuman kohderyhmä**

Tapahtuman kohderyhmänä ovat alakoululaiset, ensimmäisen luokan opiskelijoista kuudennen luokan opiskelijoihin. Halusimme rajata tapahtuman alakoululaisia varten, jotta tapahtumasta ei tulisi liian laaja. Tällä tavoin tapahtuman sisältö kohtaa paremmin oikean segmentin.

Kohderyhmän alakoululaiset pyydetäisiin lähialueen kouluista. Lähialueen koululaisilla on lyhyt matka, ja tapahtuma innostaisi koululaisia käymään myös vapaa-ajalla Holiday Club Saimaalla.

#### **5.4.3 Toimintasuunnitelma ja aikataulut**

Tapahtuman ajankohta sijoittuu aamupäivään arkipäivänä. Ensimmäisen ja toisen luokan oppilaat eivät jaksa montaa tuntia olla jääareenalla, joten heille järjestetään oma aikataulu, ja sen kesto on noin kolme tuntia. Vanhemmat alakoululaiset olisivat pidempään. Tapahtuma kestäisi noin, neljä tuntia ja heille kuuluisi ruokailu.

Tämän kaiken voi koulun kanssa sopia tarkemmin ja toteutus tehdään heidän toiveidensa mukaisesti. Luistelun lisäksi ohjelmaan kuuluisi välipalatarjoilu.

#### **5.4.4 Tiedottaminen ja markkinointi**

Tapahtumaa tulisi markkinoida lähialueen kouluille. Markkinoinnista tulisi käydä ilmi, että tapahtuma olisi koululaisille elämys sekä samalla opettavainen kokemus. Lapset saattaisivat jopa innostua taitoluistelusta tai jääkiekosta enemmän tämän tapahtuman myötä. Alustavasti kouluja tiedotettaisiin ja kyseltäisiin, olisiko heillä kiinnostusta lähteä mukaan tämän kaltaiseen tapahtumaan. Tiedustelu tapahtuisi ensin sähköpostitse ja sen jälkeen otettaisiin yhteyttä puhelimitse.

Tämän kaltaista tapahtumaa ei tarvitse muuten markkinoida, joten markkinointikustannukset jäävät minimiin. Jos sähköpostitse ei saada vastausta



kouluilta, tulee silloin heille soittaa ja kertoa tarkemmin tapahtuman sisällöstä. Koulut kiinnostuvat varmasti, kun on kyse lasten harraste- ja urheilupäivästä. Lapsia tulee innostaa enemmän liikkumaan jo nuorena, ja erilaisen tapahtuman myötä kiinnostus eri lajeihin ja urheiluun kasvaa.

#### **5.4.5 Budjetti ja rahoitus**

Markkinointikulut jäävät pieniksi, sillä markkinointi tapahtuu sähköpostitse tai puhelimen välityksellä. Tavoitteena on toteuttaa tapahtuma mahdollisimman pienellä budjetilla. Eniten rahaa menee henkilöstökustannuksiin. Koululaisten osallistujamäärästä riippuu, kuinka paljon työntekijöitä tapahtumaan tarvitaan.

Kouluilla ei ole yleensä rahaa erikoisten tapahtumien kustantamiseen, mutta Holiday Club Saimaa on yhteistyössä Lappeenrannan kaupungin kanssa, joten jäävuorot koululaisille ovat ilmaisia.

#### **5.4.6 Tapahtuman turvallisuus**

Tapahtumassa on paljon pieniä lapsia, joten tapaturma-alttius on suurempi. Valvojia tulee olla riittävästi tapahtumassa mukana, jotta kaikkia lapsia pystytään tarkkailemaan ja vahtimaan paremmin. Ensiapupisteen on oltava lähellä jäätä. Lapsilla on oltava kypärät päässä. Holiday Club Saimaalta voi vuokrata kypäriä.

Ohjaajan tulee muistuttaa lapsia ottamaan muut jäällä olevat huomioon. Tärkeää on suunnitella tapahtuma todella hyvin, jotta tapahtuma olisi mahdollisimman turvallinen lapsille. Yleisesti turvallisuudesta on kerrottu teoriaosuuden turvallisuusosiossa.

#### **5.4.7 Yhteistyökumppanit**

Mahdollinen yhteistyökumppani tässä tapahtumassa on Lappeenrannan kaupunki. Lappeenrannan kaupungilla on sopimus Holiday Club Saimaan kanssa.

Lappeenrannan koulut saavat käyttää jäätä 15 tuntia viikossa veloituksetta. Tämä helpottaa kouluille kertyviä kustannuksia huomattavasti.

#### 5.4.8 Tapahtuman järjestäminen

Tapahtuma järjestettäisiin itse, ilman ulkopuolisia palveluita. Harrastepuolen työntekijät toteuttaisivat käytännön toimet, ja myyntipalvelu tekisi tarjouksen koululle tai kouluille. Resursseja ei tarvita paljoa. Jäällä ohjaajia olisi yhdestä kahteen, sillä ohjelma voidaan porrastaa siten, että kaikki eivät ole samanaikaisesti jäällä. Jos tapahtumaan sisällytettäisiin esimerkiksi juoma- ja välipalatarjoilu, tulisi myös tarjoilijoita varata yhdestä kahteen henkeä. Tarvittava henkilökunnan määrä tarkentuu, kun tiedetään tarkka oppilasmäärä.

Kohderyhmä	Ajankohta	Paikka
Alakoululaiset	Koulun liikuntapäivä, syksy, kevät, arkipäivä	Holiday Club Saimaan jääareena
Koululaisten jääriehea		
Tapahtuman tavoite	Tapahtuman sisältö	
<ul style="list-style-type: none"><li>- Hyödyntää Holiday Club Saimaan jääareenaa, sen hiljaisimpina hetkinä</li><li>- Innostaa lapsia käyttämään jääareenaa vapaa-ajallakin</li><li>- Luoda hyvä vaikutelma Holiday Club Saimaasta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- opetusta</li><li>- jääleikkejä</li><li>- jääpelejä</li><li>- rusettiluistelua</li><li>- välipala</li></ul>	

Taulukko 6. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto

Kerrallaan jäällä ei kannata pitää montaa lasta samanaikaisesti, sillä se voi aiheuttaa vaaratekijöitä ja lisäksi silloin ei tarvitse olla niin monta henkilöä vahtimassa ja vetämässä jääohjelmaa samalla kertaa.

#### **5.4.9 Sähköpostitiedustelu rehtorille**

Lähetimme alakoulun rehtorille sähköpostia, jossa kysyimme, olisiko koululla kiinnostusta tämän kaltaiseen tapahtumaan. Rehtori oli sitä mieltä, että tapahtuman kohderyhmä on liian laaja, olisi helpompi keskittyä tiettyyn ikäryhmään. Toiveena oli saada mahdollisimman tarkka aikataulu tapahtuman kulusta jo ensimmäisessä sähköpostissa, sillä kouluille tulee paljon erilaisia kutsuja ja pyyntöjä.

Nykypäivänä kouluilla ei ole taloudellisesti varaa tehdä ylimääräisiä retkiä. Rehtori oli tyytyväinen kaupungin tarjoamaan etuun. Hänen mielestään idea kuulosti varteenotettavalta. (Liite 2)

#### **5.5 Kuntojumppaa jäällä**

Tapahtuman nimen tulee viitata tapahtuman sisältöön. Nimen tulee olla houkutteleva, jotta se herättää mielenkiintoa. Tämän tapahtuman nimi on Kuntojumppaa jäällä. Nimi kertoo, mitä tehdään ja missä. Tapahtuma järjestetään Holiday Club Saimaan jääareenalla. Tapahtuman järjestäjänä toimii Holiday Club Saimaan oma henkilökunta.

Tapahtuma on päivä tapahtuma, mutta se voi olla myös kestotapahtuma, joka sisältyy viikoittaiseen harrasteohjelmaan. Tapahtumaa voi myös myydä eri yrityksille. Kannattavin ajankohta olisi illalla tai aamulla. Jos kohderyhmänä ovat hotellin asiakkaat, aamujumppa olisi myös hyvä ajankohta. Ulkopuolisille vieraille ilta on suotuisampi ajankohta.

Tähän tapahtumaan voi sisällyttää tarjoilua, kun se järjestetään yksityistilaisuutena yrityksille. Musiikkia soitetaan koko ajan jääareenalla. Musiikki on oleellinen asia, jotta asiakkaat jaksavat ja saavat hyvän mielen jumpan aikana.

Tapahtuman ideana on järjestää kuntourheilua jääareenalla. Tapahtuma sisältää jumpan jäällä ohjaajan vetämänä. Kuntoilupäivän aikana jäällä voi olla erilaisia jumppia, kuten esimerkiksi mailajumppa, kuntopiiri ja alppicurlinkia. Ideana on järjestää erilainen jumppakokemus. Myös opetusta voidaan sisällyttää tapahtumaan, riippuen asiakkaiden osaamistasosta. Jääareenalla

ohjaaja vetää jumpan hyvän musiikin tahdissa. Ideana on saada aikaan tehokasta kuntoilua hyvän maun rajoissa. Tapahtumaa voisi kaupata yrityksille, hotelliasukkaille ja ulkopuolisille. Yrityksille tarkoitettuun liikuntapäivään tapahtuma voi sisältää myös esimerkiksi ruokailun ja muita hotellin palveluita. Jääkuntoilu voidaan myös laajentaa kestotapahtumaksi, mikä näkyy hotellin viikko-ohjelmassa.

### **5.5.1 Tapahtuman tavoitteet**

Tämän tapahtuman tavoitteena on saada jääareenalle enemmän toimintaa. Tavoitteena on luoda asiakkaille monipuolinen mielikuva Holiday Club Saimaan harrastusmahdollisuuksista. Tavoitteena on myös luoda tapahtuma, mitä muissa hotelleissa ei ole edes mahdollista järjestää.

Jääkuntoilua voi jääareenalla järjestää ympäri vuoden, ja sen tavoitteena on luoda erilainen kokemus jäällä ja lomailun yhteydessä. Tavoitteena on myös tuoda Holiday Club Saimaalle jääkäytöstä enemmän tuottoa.

### **5.5.2 Tapahtuman kohderyhmä**

Kohderyhmään kuuluvat aikuiset, jotka osaavat luistella. Aktiiviset ja rohkeat liikunnan harrastajat ovat tapahtuman kohderyhmään kuuluvia.

Hotellin asiakkaat ovat ensisijaisia asiakkaita, mutta myös ulkopuolisille mainostetaan tapahtumaa aktiivisesti. Tarkoituksena on houkutella lähialueen asukkaita hyödyntämään tätä kyseistä tapahtumaa.

### **5.5.3 Toimintasuunnitelma ja aikataulut**

Tapahtuman voi sisällyttää viikko-ohjelmaan, jolloin se olisi kestotapahtuma. Paras ajankohta olisi iltaisin, mutta myös aamujumppa hotellinasiakkaille olisi potentiaalinen vaihtoehto ajankohdaksi. Jääjumppa kestäisi yhden tunnin.

Koko päivän kestävä jääkuntoilupäivä kestää noin kolmesta tunnista neljään tuntiin. Tapahtuma olisi iltapäivällä ja viikonloppuna. Viikonloppuna saadaan enemmän osallistujia tapahtumaan. Päivä sisältäisi kolme erilaista jääjumppaa.

#### **5.5.4 Tiedottaminen ja markkinointi**

Markkinointi on tärkeä osa onnistunutta tapahtumaa. Markkinoinnin avulla houkutellaan haluttu kohderyhmä tapahtumaan. Markkinointi tulee aloittaa ajoissa.

Mainoksia laitetaan hotellissa esille ja viikko-ohjelmaan. Ilmaisjakelulehtiin ja Internetiin laitetaan myös mainoksia tapahtumasta. Tapahtumaa voi mainostaa sosiaalisessa mediassa, jolloin nuoret potentiaaliset asiakkaat saadaan kiinnostumaan tapahtumasta ja tulevat kokeilemaan erilaista liikuntamuotoa.

#### **5.5.5 Budjetti ja rahoitus**

Suurin menoerä tässä tapahtumassa tulee olemaan markkinointikulut. Henkilöstökulut ja jäänhuolto ovat myös huomioon otettavat menoerät.

Lipun hinta tapahtumaan määritetään tapahtumasta aiheutuvien kustannuksien ja asiakkaiden määrän pohjalta. Kun asiakkaita pyritään saamaan enemmän, tarvitaan enemmän markkinointia ja mainostamista.

#### **5.5.6 Tapahtuman turvallisuus**

Turvallisuusasiat tulee olla hyvin järjestetty. Jään reunalle tulee asettaa esille ensiapupakkaus, jotta pystytään heti reagoimaan, jos joku loukkaantuu.

Ohjaajan tulee huomioida osallistujien taitotaso, jotta tapahtuma on kaikille turvallinen. Kypärän käyttö aikuisille on suotavaa. Turvallisuudesta lisätietoa löytyy teoriaosuuden turvallisuusosioista.

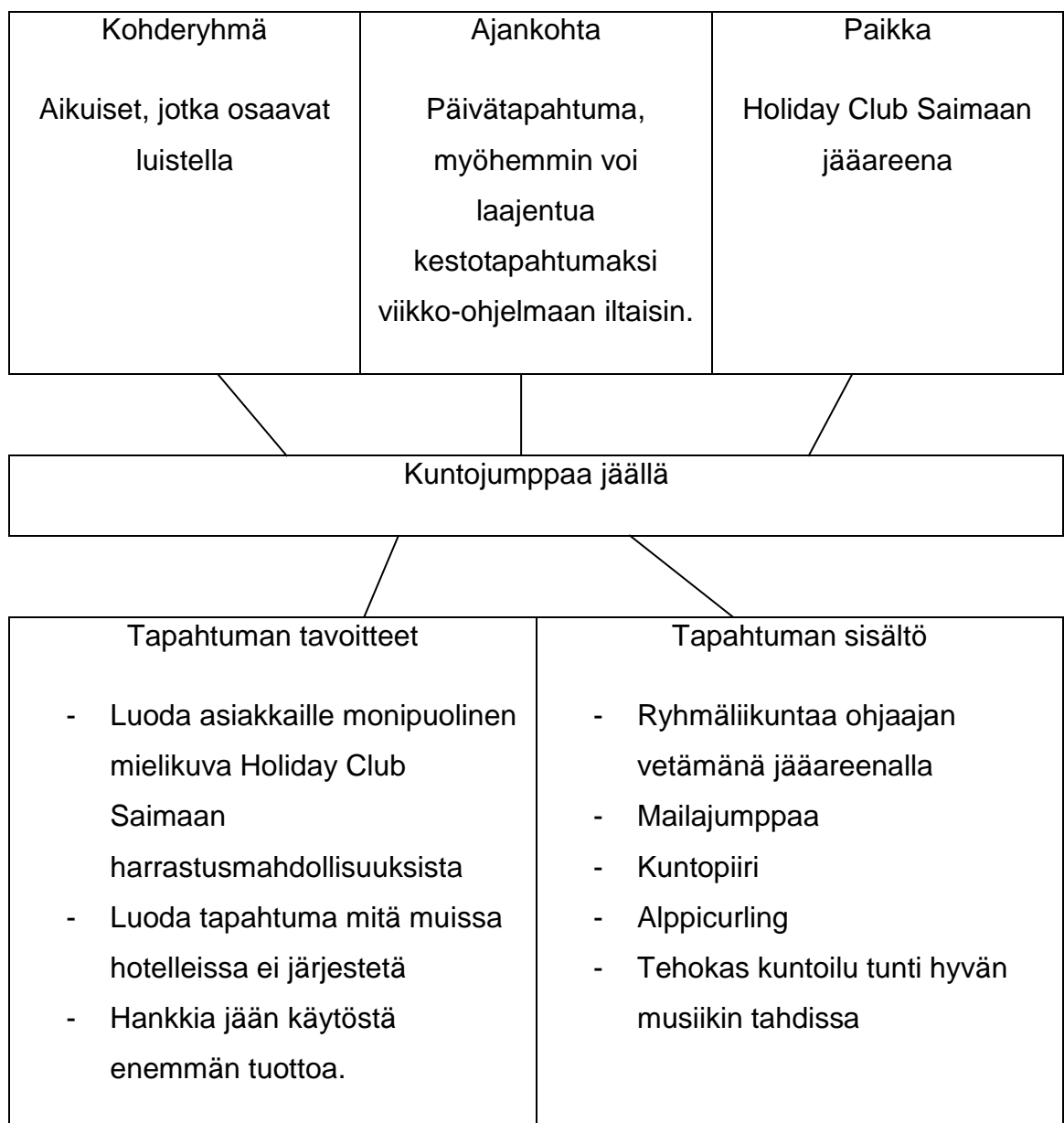
#### **5.5.7 Yhteistyökumppanit**

Yhteistyökumppaneita tällä tapahtumalla ei ole. Tämä tapahtuma järjestettäisiin täysin oman henkilökunnan voimin.

Mahdollinen yhteistyökumppani voisi olla jokin kuntokeskus, jonka kanssa tehtäisiin yhteistyötä. Myös yritykset voivat toimia yhteistyössä, jos ne haluaisivat osallistua tapahtumaan. Yrityksille on mahdollista räätälöidä heidän toiveiden mukainen Tyhy-päivä.

### 5.5.8 Tapahtuman järjestäminen

Tapahtuma järjestettäisiin Holiday Club Saimaan oman henkilökunnan voimin. Henkilökuntaa tarvitaan vain muutama, jotta tapahtuma toteutuu. Tarvitaan yksi henkilö, joka suunnittelee ja pitää huolen tapahtuman aikataulusta ja sujuvuudesta. Jääurheilun vetäjiä tulee olla kaksi. Jos tapahtumaan osallistuu todella paljon asiakkaita, tulisi jäällä olla samanaikaisesti kaksi ohjaajaa, jotta kaikki pystyvät seuraamaan ohjausta sujuvasti.



Taulukko 7. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto

Taulukossa 7 ilmenee tiivistelmä Kuntojumppaa jäällä -tapahtuman sisältö, tavoitteet, kohderyhmä ja paikka. Ohjaajien tulee olla jääurheilun ammattilaisia, jotta tämänkaltaisen tapahtuma onnistuisi hyvin.

## **6 Yhteenveto ja arviointi**

Tässä opinnäytetyössä suunnittelimme erilaisia tapahtumia Holiday Clubin jääareenalle. Selvitimme eri lähteitä käyttäen, mitä tapahtuman järjestämiseen kuuluu. Tutkimme markkinointia ja budjetointia ensin yleisellä tasolla ja sen jälkeen syvennyimme tapahtumakohtaiseen markkinointiin ja budjetointiin. Saimme aikaan tapahtumasuunnitelmia eri kohderyhmille: opiskelijoille, jääurheilijoille, perheille, koululaisille ja kuntoilijoille. Tapahtumasuunnitelma, jonka kohderyhmä oli opiskelijat, sisältää Venetsia-aiheiset juhlat jäällä ja salakapakassa. Jääurheilijoille suunnatussa tapahtumasuunnitelmassa halusimme luoda taitoluisteliijoille jotain heidän normaalista harjoittelustaan poikkeavaa ohjelmaa. Halusimme suunnitella tapahtuman koko perheille sekä jääkiekosta kiinnostuneille. Koululaisille suunnittelimme liikuntapäivän liikunnan ja hauskanpidon merkeissä. Halusimme suunnitella viikoittain toistuvan ohjatun tapahtuman jäälle.

Mielestämme keksimme realistisia ja erilaisia tapahtumasuunnitelmia Holiday Club Saimaan jääareenalle. Opinnäytetyön aiheemme muuttui prosessin aikana, mutta silti onnistuimme pysymään aikataulussa. Teoriaosaa kirjoittaessa huomasimme, kuinka vähän kirjallisuutta aiheesta löytyy. Kuitenkin saimme kattavan teorian löytämistämme kirjalähteistä ja apuna käytimme myös Internetiä, haastatteluja ja koulun kursseja. Pyrimme ideoimaan tapahtumia erilaisille kohderyhmille, sillä halusimme nostaa jääareenan käyttöä mahdollisimman monipuolisesti.

## **7 Jatkotoimenpide-ehdotukset**

Holiday Club Saimaan harrastepäällikkö haluaa meidän järjestävän ainakin jonkun suunnittelemistamme tapahtumista. Näistä kaikista tapahtumista tulee olemaan hyötyä Holiday Club Saimaalle. Mielestämme Holiday Club Saimaan

kannalta potentiaalisin tapahtumasuunnitelma olisi opiskelijoiden juhlat, sillä tapahtumalla olisi kaikista paras tuotto. Yhteistyöyritykseltä ja asiakkailta on tullut toiveita tämän kaltaisen tapahtuman järjestämisestä. Tapahtuman markkinointikustannukset eivät tule olemaan kovin suuret, sillä markkinointi tapahtuu pääsääntöisesti sosiaalisen median, koulun ja Holiday Club Saimaan informaation kautta.

Kuntojumppaa jäällä -tapahtuman pystyisi heti lisäämään osaksi viikko-ohjelmaa. Asiakkaina olisivat hotellin asiakkaat ja lähialueen asukkaat. Koululaisten jäärieha – tapahtumaa tulisi tiedottaa lähialueen kouluille, sillä heillä on erinomainen tilaisuus käyttää jääareenaa ilmaiseksi. Holiday Club Saimaa saisi siitä positiivista mainosta kannustaen lapsia liikkumaan. Koko perheen lätkäpäivä kannustaa perheitä liikkumaan yhdessä, tapahtuma on ilmainen, jolloin kaikilla perheillä on mahdollisuus osallistua tapahtumaan. Taitoluistelijoiden pikkujoulut – tapahtuma ei vaadi suuria järjestelyjä Holiday Club Saimaalta. Alueella on kolme taitoluisteluseuraa, joten kiinnostus järjestää tämänkaltaisen tapahtuma on ajankohtainen.

Tulevaisuudessa toivomme järjestävämme ainakin jonkin näistä tapahtumasuunnitelmista.



## **Taulukot**

Taulukko 1. Tapahtumaprosessin kulku, s. 10

Taulukko 2. Tapahtuman järjestämisen prosessi, s. 16

Taulukko 3. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto, s. 25

Taulukko 4. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto, s. 31

Taulukko 5. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto, s.37

Taulukko 6. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto, s. 42

Taulukko 7. Tapahtumasuunnitelman yhteenveto, s.46

## Lähteet

Bergström, S. & Leppänen, A. 2007. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita Prima Oy.

Bowdin, G. Allen, J. O'Toole, W. Harris, R.& McDonnell, I. 2006. Events Management. Great Britain: Elsevier

Etelä-Pohjanmaa,  
<http://www.etelapohjanmaa.fi/kulttuuri/documents/tapopas.pdf> Luettu 9.10.2012

Eventus. 2000. Tilaisuuksien järjestäjän opas. Helsinki: Thinktank Oy.

Holiday Club Saimaa,

[www.holidayclub.fi/saimaa](http://www.holidayclub.fi/saimaa) Luettu 15.8.2012

Iso-Aho, J. 2012. Budgeting of events, powerpoint, Luentomateriaali, Humak, Humanistinen ammattikorkeakoulu luettu 9.10.2012

Lampinen, J. 2011. Ekologisen ja turvallisen yleisötilaisuuden järjestämisopas. Pori: Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy.

Muhonen, R. & Heikkinen, L. 2003. Kohtaamisia kasvokkain. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Robinson, P. Wale, D. Dickson, G. 2010. Events Management. UK: Cabi Tourism Texts

Saimaan ammattikorkeakoulu,

<http://www.saimia.fi/fi-FI/tietoja-saimaan-amk> Luettu 16.10.2012

Vallo, H. & Häyrynen, E. 2003. Tapahtuma on tilaisuus. Helsinki: Tietosanoma Oy

Hei,

Olemme suunnitelleet järjestää Venice Partyt Holiday Club Saimaan jääareenalla ja salakapakassa. Liitteenä on valokuvia paikasta. Tarkoituksena olisi pitää noin kello 20.00-22.00 jääareenalla Venice on ice disco. Jäällä on discovalot, musiikkia yms. ja paras asu palkitaan jäällä. Omat luistimet olisi hyvä olla mukana, mutta paikan päältä löytyy myös luistimia. Kello 22.00-04.00 Salakapakassa on after partyt. Sinne tulee dj soittamaan ja paikalla on anniskelu-oikeudet.

Ajankohtana olisi lokakuu 2012, joko keskiviikko, torstai tai perjantai. Tarkka päivämäärä voidaan sopia myöhemmin. Pääsymaksu on noin 7-10 € riippuen osallistujamäärästä. Olisiko teidän kautta mahdollista järjestää kyydit Lappeenrannasta ja Imatralta paikan päälle? Miltä tämä suunnitelma kuulostaa?

Ystävällisin terveisin

Kaisa Kangasmäki ja Laura Iljin

Koululaisten jäärieha

Koululle lähetetty sähköposti

Hei,

Olemme kaksi Saimaan ammattikorkeakoulun opiskelijaa. Opiskelemme matkailua ja teemme opinnäytetyötä yhteistyössä Holiday Club Saimaan kanssa. Kehitämme Holiday Clubin jääareenalle erilaisia tapahtumasuunnitelmia. Yksi idea olisi järjestää jäälle koululaisten jäärieha. Haluaisimme kysyä teiltä alustavasti, kuinka kiinnostuneita olisitte tämän kaltaisesta tapahtumasta. Seuraavaksi kerromme, minkälaisesta tapahtumasta olisi kyse.

Jäärieha järjestettäisiin alakoululaisille. Tarkoituksena on että koululaiset viihtyvät jäällä ja samalla oppivat uusia asioita. Ruokailu tapahtuisi myös hotellilla. Samalla koululaiset saisivat uuden ja erilaisen kokemuksen uudessa hotellissa. Holiday Club Saimaan oma henkilökunta järjestää tapahtuman. Jäärieha sisältää opetusta, jääleikkejä ja – pelejä. Jäärieha on tarkoitettu alakoululaisille ja eri ikäluokan edustajille on erilainen ohjelma. Ensimmäisen ja toisen luokan oppilaille ohjelma sisältää luistelutekniikan opettelua ja helppoja pelejä. Kolmannen ja neljännen luokan oppilaille on asteetta vaativammat pelit, perehdytään urheilulajien opetteluun ja pelejä hauskuuden merkeissä. Pelit ovat muun muassa jääkiekko ja alppicurling. Viidennen ja kuudennen luokan oppilaiden kanssa pystytään harjoittelemaan enemmän kiinnittäen huomiota oikeaan tekniikkaan esimerkiksi alppicurlinkia pelattaessa. Kaikki tämä kuitenkin rennoin mielin ja päällimmäisenä on tarkoitus tuottaa lapsille ajatus urheilun hauskuudesta. Tapahtuma kestää yhden päivän ja paras aika tapahtuman järjestämiseen sijoittuu aamupäivään. Jääareena tuo koululaisille elämyksen jo sen suurella ja tyylikkäällä olemuksellaan. Jään käytöstä ei tule kustannuksia koululle.

Onko koulullanne kiinnostusta osallistua tämän kaltaiseen tapahtumaan? Jos ei ole, niin miksi?

Pystyisikö tämän kaltaisen tapahtuman toteuttaa koulun liikuntapäivänä?

Tapahtumaa muokattaisiin teidän toiveidenne mukaiseksi.

Ystävällisin terveisin

Kaisa Kangasmäki ja Laura Iljin